

华尔街语录

华尔街10万投资人的座右铭

Judi Goo 著

● 华尔街智慧与精华，这十年来的投资圣经！

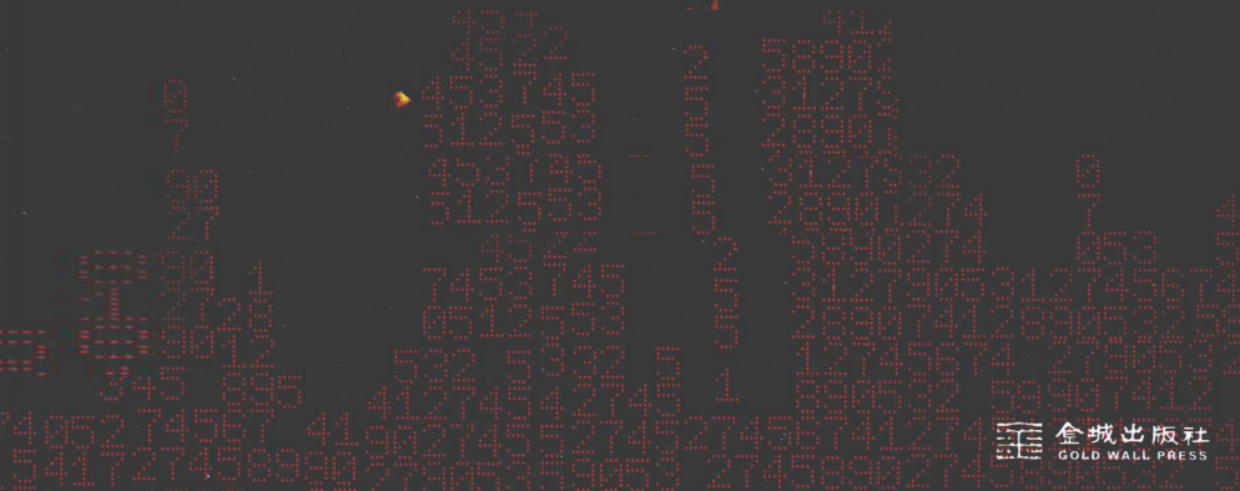
——亨利·保尔森

● 唯一的真理是：顺势常走必有收益！

——《语录口袋本》所倡导的是投资理财应有的正确思维智慧

——沃伦·巴菲特看到《语录口袋本》时，对劳尔德·巴克如是说

本书曾被10万华尔街投资人传印成《语录口袋本》，
且一直被奉为圭臬。

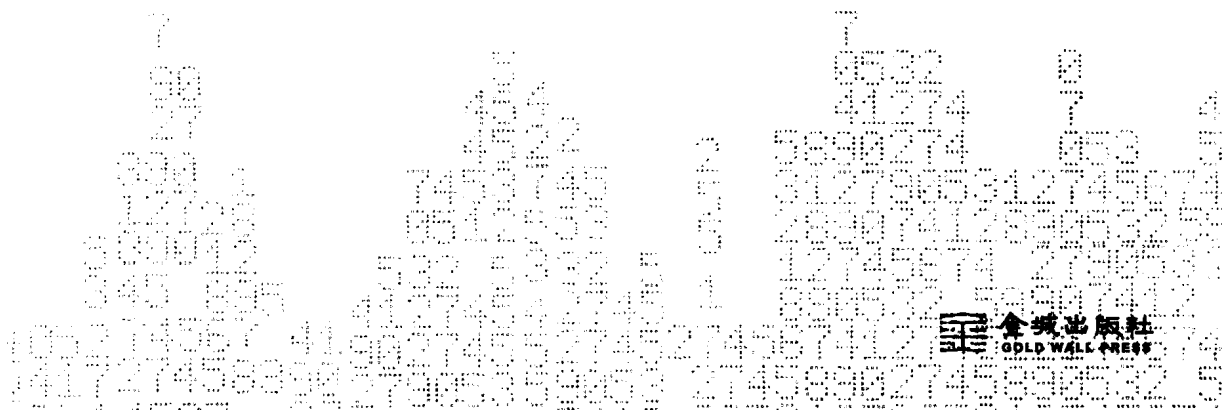


金城出版社
GOLD WALL PRESS

华尔街语录

华尔街10万投资人的座右铭

Judi Goo◎著



图书在版编目（CIP）数据

华尔街语录：华尔街10万投资人的座右铭 / Judi Goo著.

—北京：金城出版社，2011.1

ISBN 978-7-80251-762-2

I. ①华… II. ①J… III. ①股票—证券投资—经验—美国
IV. ①F837.125

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第234720号

华尔街语录：华尔街10万投资人的座右铭

出版人 王吉胜
作者 Judi Goo
策划人 王喻飏
责任编辑 夏青 鲁怡娜
开本 700毫米×960毫米 1/16
印张 13.25
字数 172千
版次 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷
印刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书号 ISBN 978-7-80251-762-2
定价 28.00元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街十一区 37 号楼 邮编：100013

发行部 (010) 84254364

编辑部 (010) 64200125

总编室 (010) 64228516

网址 <http://www.jccb.com.cn>

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

版权所有 违者必究

目录

1. 历史轮回	001	18. 不持股的经理人	035
2. 企业掠夺者	003	19. “接飞刀”的格言	037
3. 脾气 VS. 收益	005	20. 一连串的机会成本	039
4. “八分饱”的境界	007	21. 一切迟早会发生	041
5. “失宠”的公司	009	22. 内幕消息	043
6. 诱惑抑制	011	23. 别和市场较劲	045
7. 实际收益 VS. 投资泡沫	013	24. 不断投入	047
8. 奢华商誉 VS. 投资回报	015	25. 为钱而去赚钱？	049
9. 投资杠杆	017	26. 分散投资？	051
10. 投资，别兴奋	019	27. 点数预测师	053
11. 好得难以置信	021	28. 开头注定结局	055
12. 钱是省出来的	023	29. 买入时的工作	057
13. 吃得好 VS. 睡得香	025	30. 投资者的朋友	059
14. 安度晚年的方案	027	31. 浮存金真好	061
15. 借债是好事	029	32. 滚雪球	063
16. 投资的直觉	031	33. 个人偏好	065
17. 情绪机会	033	34. 这次不一样	067

35. 投资良机	069	52. 管理层 VS. 企业之一	103
36. 短时偏见	071	53. 管理层 VS. 企业之二	105
37. 趋势 VS. 风险	073	54. 远离债券基金	107
38. 聪明=不做蠢事	075	55. “雪茄烟蒂” 的陷阱	109
39. 复利 VS. 价值	077	56. 生意 VS. 友谊	111
40. 旧的不去，新的不来	079	57. 未雨绸缪的智慧	113
41. 狗尾巴的幻觉	081	58. 理财的起始时间	115
42. 常识即是机会	083	59. 滥用的价值	117
43. “市场先生” 的故事	085	60. 隐蔽的罪恶	119
44. 借贷者的信用	087	61. 投资，别从众	121
45. 一小块儿希望钻石	089	62. 他人的致富机会	123
46. 比自己更大的笨蛋	091	63. 股票 VS. 现金	125
47. 损失 VS. 收益	093	64. 投机泡沫	127
48. 大胆的老飞行员	095	65. 投资三部曲	129
49. 薪水最高的评论家	097	66. 赚钱的窍门	131
50. 拒绝律师	099	67. 投资者的最大敌人	133
51. 死也不去思考？	101	68. 不良借贷对象	135

69. 赚钱效应	137	86. 股市的唯一真理	171
70. 技术分析的“空中楼阁”	139	87. 概念的魔力	173
71. 市场的情绪周期	141	88. 群众是错的	175
72. 绝对价格的风险	143	89. 笨蛋是创造出来的	177
73. 长远价值 VS. 短期价格	145	90. 两类预测者	179
74. 支付现金的学问	147	91. 隐蔽的增长	181
75. 警惕他人赚钱	149	92. 发财的梦想	183
76. 固执的管理层	151	93. 比你更聪明的人	185
77. 成功者的品质	153	94. 投资者的身后事	187
78. 小心投资娱乐化	155	95. 绅士准则	189
79. 看不懂的股市	157	96. 常胜将军的情绪	191
80. 投资不是玄学	159	97. 骗人的顾问	193
81. 通胀经济的敌人	161	98. 旁观者的智慧	195
82. 控制金钱	163	99. 牛市的投资幻觉	197
83. 隐秘的市场	165	100. 股市玩家的败局	199
84. 蚂蚁的哲学	167	101. 警惕“下一个”公司	201
85. 投资失败的原因	169		

历史轮回

1

我们在极短的时间里学到许多东西，在稍长一点的时间里学到一些东西，而在较长时间里什么也学不到，这就是历史的轮回。

——杰瑞米·格兰桑

人们常用“在同一个地方摔两次跟头”来说明一个人的不长记性，但在资本市场中，这种案例却在时刻重演、不断轮回，投资者在较长的时间内什么也学不到，他们重复着同一个错误，不断制造泡沫。

资本市场中有这样一种有意思的现象：股市越热闹，赚钱效应越明显，入市的人也就越多。往往在市场见顶时的成交量最大，参与者最多；但当股市不断下跌，以前入市的人大多数都被套牢，资金外流，成交量锐减，市场参与者也迅速减少。此时，许多输到怕的人甚至发誓以后不再炒股。当市场进入下一轮周期，并开始越来越热闹、赚钱效应也越来越明显时，那些发过誓的人又开始蠢蠢欲动，忘记了曾经的誓言而再次入市，结果总是屡战屡败，屡败屡战。这样的故事在全球股市里就这样周而复始地重复了近四百年。

历史的可怕轮回让格兰桑（国际投资大家、GMO 资本管理公司主席）产生了超强的风险规避意识，他也承认自己拥有“相当浓郁的忧郁气质”。在过去的十几年中，格兰桑对股票市场经常持“看跌”的立场，他经常说他的心情就好比是在“观看一场非常慢镜头的火车相撞的惨剧”。格兰桑认为，所有的泡沫必然

破裂，而在此之前几乎总是会出现极度的投机。在泡沫破裂之前，股市几乎都经历了指数级的上升阶段，时间不长但却波澜壮阔，足以让人们心潮澎湃，而泡沫破裂后产生的痛苦却消散得非常慢。

最典型的例子当属日本股票市场。1984年，日经指数收于11 543点；1987年收于21 564点；三年时间涨幅接近100%。随后两年的继续持续暴涨，1989年，创下38 915点的历史最高纪录。从10 000万点到接近40 000万点，5年累计涨幅接近300%。随后数月，掉头狂跌，一直滑落至2003年4月28日8 000点的谷底，日经指数创下二十多年来的最低纪录，走了十四年的漫漫熊途，让投资者至少损失了78%的资本。

股市的无效性远远超出我们的想象，投资者应该记住“前事不忘，后事之师”这句饱含哲理性的格言，并像格兰桑那样极端谨慎，除非股票价格极度偏离合理的水平，否则不要拿过多的钱去冒险。

企业掠夺者

2

买没有人想要的东西；在没人想要买的时候买入。

——卡尔·伊坎

除了收废品的人，或许只有卡尔·伊坎（美国最热门的投资者、“企业掠夺者”）才会持这种令人不可思议的观点。卡尔·伊坎的净资产已经达到了 140 亿美元，居世界富翁排名第 46 位。他的名字之前总被冠以诸如“投机家”、“激进投资人”，甚至是“企业掠夺者”，等等如此骇人的名目，这是因为他主要征战于恶意收购领域。

所谓恶意收购，是指依靠自身的资金储备先行购入目标企业一部分股票，在取得相当比例的股权之后争取进入董事会，然后对管理层施加影响，最终让董事会做出有利于自己的决策的手段。

1985 年，伊坎盯上了环球航空公司，他召集了一大批资金雄厚的合作伙伴，开始疯狂买入公司股票。期间，他利用种种手段放出虚假消息，将股价成功稳定在较低的价格上，以便于他的大肆收购。最终，伊坎和他的合伙人掌握了环球航空公司 52% 的股票，凭借着投资者和管理者的双重身份，他们系统而有计划地将环球航空公司的资

产如数变卖。其中，伊坎本人获利约 1.5 亿美元，占所获利润总额的 80%。

伊坎称自己的投资哲学是“我通常都是在买没有人想要的东西”。他会在最不可能的时候买入某个企业的股票，那时人们看到的是一家已经毫无希望的企业。伊坎对此的解释是：“大家一致的看法常常是错误的，如果你随波逐流，成功就会远离你，所以我买的都是那些不那么耀眼、不被人喜欢的公司，要是整个产业也失宠于大众那就更好了。”

投资者的心理永远都是从众和追涨杀跌，但大家都在赚钱的时候却恰恰是集体套牢的危机时刻；当众人都恐惧市场的下跌，真正有勇气入市的投资者仍是少之又少，但其中的成功比率却总是最高的。

脾气 VS. 收益

3

好脾气的人更理性……股市比人生更加需要理性。

——“股神”沃伦·巴菲特

“好脾气的人更理性。”这是股神巴菲特对卢·辛普森的评价。卢·辛普森，伯克希尔·哈撒韦公司旗下保险公司 GEICO 的首席执行官，被国际投资界视为股神巴菲特最有希望继任者。

辛普森自 1979 年加盟 GEICO，到 1996 年 GEICO 被伯克希尔完全收购，再这十七年间，辛普森投资组合的年均回报率达到了 24.7%，而同期的标准普尔指数年均增幅为 17.8%。此时期，巴菲特连续十七年跑赢大盘，辛普森则在 1987 年、1990 年和 1993 年大盘三次跌入低谷时没能跑赢。但是，在股市每次见顶时辛普森都能够取得远高于大盘涨幅的收益率，这比巴菲特更加突出，也尤为难得。

巴菲特最欣赏辛普森的三个地方是：机智、有个性、好脾气。巴菲特认为，好脾气会让人更有理性，不容易被情感冲昏头脑。一次在华盛顿大学演讲时，巴菲特也曾强调，自己富有的原因并不在于智商——“为什么聪明人会做一些

阻碍自己发挥全部潜能的事情呢？原因在于习惯、性格和脾气。”在操盘手，脾气有缺陷的人往往更容易遇到障碍，比如因脾气暴躁而沉不住气；或是因为过于自信而变得偏执；或是缺乏自信、人云亦云找不到自己的坐标；等等。

投资理财需要专业性知识，但更加需要的是好性格、好脾气。在证券市场上摔过跟头的人数不胜数，其中不乏拥有丰富专业知识的人，之所以失利，原因无外乎性格上的优柔寡断、胆小谨慎，或是胆大包天、不恰当的贪与怕。与其说学识决定成败，还不如说收益取决于性格。

相比于手中持有的巨额股票，适合炒作股票的理性、沉稳、思维敏捷等好性格，才是一笔更加巨大的财富，因为毕竟只有这些才是无论多少钱都不可能买得来的。

“八分饱”的境界

4

卖出股票就像用晚餐，只吃“八分饱”是境界，也是智慧。

——“日本股市之神”是川银藏

日本股市之神是川银藏，一直坚守的股票投资原则就是：八分饱，这也是他纵横股市六十年的最大心得。

是川银藏认为，从股票的投资时机看，卖出比买进更难于把握，买进时机抓得再精准，如果在卖出时机选择失败，投资终将功亏一篑！因市场的不理性而造成的市场泡沫瞬息万变，泡沫愈大市场的走势也就愈加难以预测，更加可能在瞬间就逆转直下。投资者容易受到乐观情绪与市场非理性信心的影响而期望过高，因理性的失衡而错过抛出的最佳时机。

是川银藏为了将自己的期望保持和控制合理区间，他利用“八分饱”原则，让自己在股价暴涨、市场人气急剧走旺时收敛预期、控制贪婪，及时获利了结，这也正是虽然他总是投资高风险的周期性行业，却很少失手的秘诀所在。

20世纪80年代初，“菱刈矿山可能藏有高品质金矿脉”的新闻引起是川银藏的关注，经过仔细认真的调查和分析，是川认为菱刈矿山是一座潜在价值惊人的金矿，但资源所有者住友金属矿山公司却根

本未意识到这笔巨大的潜在价值。是川银藏开始悄悄买进住友金属矿山公司股票，随后勘测数据果然证实了是川银藏的推断，股价因此迅速暴涨，此时他已持有 5000 万股。不到六十天，股价一路飙升到了是川买入价格的九倍多，此时市场对该股依然保有更高预期。在市场继续疯狂追高的状况下，是川却逆市而动，迅速抛售了持有的该股股票，获利了结，不仅净赚了 200 多亿日元，令人更为惊叹的是，此后的三个星期，该股股价在短暂上升后，便一路暴跌到了是川抛售价格的 1/3。

“卖出股票就像用晚餐，只吃‘八分饱’是境界，也是智慧。”正是这样的心得和体悟，令是川银藏在晚年再创了日本股市的又一个神话。

投资者在进行操作时，往往会有一定的盈利预期，如果此时市场正按照预期前进，那么在价格涨到距离盈利预期相差不远的位置，投资者就应该果断卖出。表面上看，这种做法没有实现最大利润，但却能够有效规避风险，不会因错失卖出时机而仅仅纸上富贵一回，实际损失巨大。

卖出的时机之所以难以选择，是因为投资人很难预期股票会涨到什么价位，很容易受周围的人所左右，在整体乐观的情况下盲从乐观，最后往往因贪心过度而错失良机。只有深刻地体会“只吃八分饱”所包含的意境和智慧，才能在股市变幻无常的波动中随心所欲，时刻掌控主动权。

“失宠”的公司

5

集中全力购买那些失宠的公司。就是那些半死不活行业中的杰出公司，或因为经济的周期性而被市场忽略其真正价值的公司。

——菲利普·A. 费雪

投资大师菲利普·A. 费雪（投资大师），毕生致力于成长型股票的研究，他的理论掀起了美国股市长时期的“成长型投资”热潮。费雪深受众多金融投资人士和基金经理人的推崇。巴菲特说：“他的投资血统 85% 来自格雷厄姆，15% 来自费雪。”

费雪认为，应该选择那些具备成长能力的公司作为投资目标，尤其是要集中全力购买那些“失宠”的公司。这些公司或因整体市场走势低迷而被牵制，或因市场一时偏见而被忽视，致使其股票价格远远低于自身真正的价值，但它们都是能给人带来巨大回报的潜力股，因此应该抓住机会果断买进。

费雪购买“得州仪器”就是一个很好的例子。当时，美国投资者经常非理性投资，最为流行、最受追捧的就是“太空股”，凡是和太空沾边的公司都被炒得火热。而费雪却留意到一些冷门公司，它们有着优秀的业绩，只因与太空无关而投资者寥寥，导致这些公司的股票

价格远远低于其内在价值。费雪 1955 年买进得州仪器，正是看中了它的高科技和研发性能具有良好的升值潜力。果然到 1962 年，得州仪器股值已升了 14 倍，这时费雪没有急着卖出；随后股票距离最高点暴跌 80%，他仍不为所动；直到他发现得州仪器的成长性已经开始下降，方始卖出，共获利 20 倍。

“找到真正杰出的公司，抱牢他们的股票，度过市场的波动起伏，不为所动，这样还远比买低卖高的做法赚得多……”这些“真正杰出的公司”，即使一时迫于市场误判或盲视而“失宠”，也终会在一定的契机诱发下拨云见日，而那时投资者就可以赚得盆满钵满了。

同时，费雪也特别强调买进时机同样很重要，对此他亦有过教训。1969 年，在股市高涨的时间点上，他买入了自己认定的成长股，之后一路下跌，而他根据“三年守则”坚持抱牢，虽然后来市场走好，股票也逐步赢利，但是费雪反思这种方式并非最佳方式，即使是有升值潜力的成长型投资也应考虑一个相对更低的价格。而当有多个可选的投资目标时，更应挑选那个相对于价值，其股价最低的公司，以使投资风险降到最低。

诱惑抑制

6

如果不能抑制诱惑，最好别对财富抱有太大的渴望。

——罗伯特·T. 清崎

在《富爸爸穷爸爸》一书中，罗伯特·T. 清崎（理财大师、《富爸爸穷爸爸》作者）分析了开发个人理财天赋的十个步骤，第五个步骤即是唤醒潜藏在身体内部的自律的力量。

罗伯特·T. 清崎认为，在十个步骤里面，学会自律这个步骤是最难掌握的，而是否拥有自律是将富人、穷人和中产阶级区分开来的首要因素。缺乏自律的人，即使腰缠万贯也终会在穷奢极欲的生活中坐吃山空，因为他们无法保住已有的财富，卓越的现金流并不能成为他们财富积累与增长的有力支撑。

自律意味着自我控制、勇于承担、理性判断等良好的个人品质。缺乏自我控制和纪律性的人只能任由他人所摆布，他们没有坚毅强大的内在力量，不能很好地培养各种管理技能——罗伯特·T. 清崎特别指出现金流量管理、人事管理和个人时间管理是开创个人事业的三种必备管理技能，而自律精神能大大增强这三种技能的效力发挥。没有坚强毅力和独立意志的人易受外界环境和各种流俗的影响，“有胆量不随大流才能致富”，只有具备自律的力量，才能扫除干扰，沿着明确的既定目标继续前行。

自律并不是一件轻松的事，它需要不断地与人性中的脆弱与缺陷作斗争：诱惑无处不在，对个人的考验也如影随形。在投资理财的过程中，高回报、短期获利等诱惑极容易勾起人们心中的欲望，然而在市场疯狂的表象下，非理性的盲目追随极容易导致全盘崩溃。在罗伯特·T. 清崎看来，现代社会的诱惑比 20 世纪 80 年代更多，信用贷款和交易的普及使越来越多的人陷入了债务危机，不少人因为购房、购车、旅游、结婚等高额提前消费而债务缠身。他不提倡高额信用卡债务以及消费债务，建议不要背上数额过大的债务包袱，而应通过控制力和理性分析使自己的支出保持在低水平。然而，这一原则并不意味着财务紧缩，过一种清教徒式自我缩减的生活，而是强调严格把控投资理财中的现金流，始之保持“正现金流”的态势，以此培养自己的财商，而这种严于自我控制、承受外在压力而不为所动、积极理性应对的态度，正是自律的精神所在。

实际收益 VS. 投资泡沫

7

一鸟在手胜过两鸟在林。

——“股神”沃伦·巴菲特引自《伊索寓言》

在每年的股东大会上，股神巴菲特几乎都会提及一句话：“一鸟在手胜过两鸟在林。”这句《伊索寓言》中的名言也是他投资理财的重要理念之一。

巴菲特认为，投资的关键就在于选择，切切实实持有一支能够带来极高收益的优秀股票（一鸟在手），将远远优于追随那些内在价值尚不明确的公司股票（两鸟在林）。因此，经过理性评估之后，选择那些当前就能确定其卓越内在价值的公司股票，长期持有它们，而不去考虑目前尚无法判断其潜在收益的股票，即使日后它们会身价倍增。

在评估的过程中，判断一支股票是否值得购买（即从树林中选择属于自己的小鸟）的一个重要指标就是其自由现金流是否持续充沛，这是考察股票内在价值的重要因素。巴菲特反对盲目投资和价格虚高，警惕市场泡沫和虚假繁荣，重视目标股票的实际价值。他认为“投机”是不可行的，缺乏自由现金流就如同一片树林中本没有小鸟，又如何能捕捉到呢？

在这种观念的指导下，巴菲特对网络股一直持保留态度。20 世纪 90 年代，网络股作为一种新兴股票得到了投资者的普遍推崇，一时间

发展迅猛、价格飞涨。然而巴菲特透过它们喧嚣的表面，却没有看到这些公司有丰厚的实际收益，认为其内在价值不确定且有泡沫化的危险，于是坚持不去投资网络股。1999年—2000年，网络股疯狂膨胀，巴菲特遭受了严重的损失，其控股的伯克希尔·哈撒韦公司的股价每股最高价由1998年的80 000美元降到了2000年的40 000美元，但他仍然坚守自己的投资理念。21世纪初，美国股市上演高台跳水，将近50 000万亿美元财富瞬间蒸发，相当于美国国内生产总值的一半，原先网络股的投资者纷纷落马，而巴菲特的保险行业股票却大幅上涨，短短一年间就上涨了30多亿美元。巴菲特的价值投资理念重新引起人们关注，“一鸟在手胜于两鸟在林”的格言也再度为人们所重视。

在巴菲特漫长的投资生涯中，他一直致力于寻找能创造可预见实际收益的公司，购买并长期持有它们的股票，拒绝和远离任何不确定的、虚假的、不切实际的、缺乏自由现金流的股票。求精不求多，以做生意的心态谨慎投资、细心经营，踏踏实实走好每一步，这是他能股市纵横驰骋的秘诀所在。

奢华商誉 VS. 投资回报

8

公司办公室的奢华程度和公司管理层回报股东的意愿往往成反比。

——彼得·林奇

在《投资黄金法则：战胜华尔街》一书中，全球最佳基金经理彼得·林奇（投资奇才、全球最佳基金经理）总结出了二十一条“彼得法则”，其中第七条即是“公司办公室的奢华程度和公司管理层回报股东的意愿往往成反比”。这是林奇个人的经验之谈，也是他考察一个企业是否值得投资的重要指标。

林奇认为，公司的装修与收益间存在一种微妙的比例关系。一些伟大的公司其办公环境朴素而又节俭，如伯克希尔·哈撒韦，他至今仍清晰记得 20 世纪 80 年代拜访股神巴菲特时其办公室的简陋场景。相反，公司高层管理人员把办公室装饰得越豪华，投资者就越应该为这家公司的收益担忧。

林奇非常喜欢去持股公司的总部参观，在那里他能找到一种在公司客观数据之外的整体感觉。通过观察总部办公室的装修环境和待客方式，他可以判断出公司高管的能力和负责程度。在皇冠一科克—希尔公司，他发现总裁办公室里挂着一幅罐头盒生产线的照片，地板上铺着已褪色的油地毡，办公室家具破旧不堪，于是认定这是

一家应该优先考虑购买的公司。事实证明了他的远见：这家公司的股价在三十年间疯涨了 280 倍。而到尤尼罗尔公司参观时，他注意到办公室内部进行了精装修：仿古家具、精致窗帘，以及抛光的胡桃木墙壁，这让他产生了不好的预感，判断这家公司会每况愈下。这家公司最终被米其林轮胎收购。

在实际投资活动中，虽然我们可以找出许多反例来驳斥林奇的这个法则，但这一观点自有其逻辑根由。假设办公室装修豪华的公司分为两类，一类是管理层追逐奢侈享受的生活，他们拿着投资者的钱不计成本尽情挥霍，很难想象这种“吸血鬼”公司能给股东带来多高的回报率；还有一种情况是公司装修气派只为了向客户显示自己的实力。不可否认这些公司可能日后会成功，但是就价值投资者们所推崇的“经济商誉”而言，有形资产越少，无形资产相对来说越持久越充分，这样企业的竞争力就越高，也就往往能够产生远超出产业平均水平的投资回报率。巴菲特曾直言，自己最看重的超级明星企业，是那种拥有巨额持久经济商誉并对有形资产利用最少的企业。由此可见，办公室的装修程度表面上只是透露出一个公司管理层节俭与否，而深层次则可能成为公司能否进行有效成本控制和提升自己内在价值的重要信号。

投资杠杆

9

对于大多数公司和大多数人来说，命运往往在你最脆弱的环节作弄你。依我的经验来看，最大的两个弱点是酗酒和杠杆。因为我看到太多的人因为酗酒而失败，也看到大多数企业由于高杠杆而衰落。

——“股神”沃伦·巴菲特

如果有人要巴菲特为投资者列出一份“投资禁忌”清单的话，他一定会在需规避公司特质那一栏里填上“高杠杆”几个字。

这指的是公司通过大规模借贷投资以扩大利润的行为。巴菲特对高杠杆借贷的盈利模式保持高度警惕，在他看来，公司杠杆化运营就和个人酗酒一样是非理性的疯狂行为，并不能从根本上提升企业的内在价值和竞争优势。此外，大量的杠杆债务还是许多公司运转困难甚至破产的重要原因。表面上，那些高杠杆企业可以通过增加资本来进行扩张，从而形成规模效应力压群雄，但这种方式势必带来巨大的风险：随着债务成本的增加，企业的财务压力也不断上升，其破产的几率也会相应加大。在市场普遍活跃走势良好的时期，这种风险被隐藏在表面繁荣的假象之下，而在市场低迷惨淡之时，例如 2008 年的全球金融海啸，高杠杆公司往往会暴露出其脆弱的实质，资不抵债，纷纷落马出局。

巴菲特在 1987 年给股东的信中直言低杠杆对企业利润的重要作用。在对伯克希尔·哈撒韦公司上年情况进行总结陈述时，他惊喜地发现其 7 家非金融业的主要企业的负债比例都非常低，全年利息总额只有 200 万美元，而税后净利润总量却达 1 亿美元左右，股东权益投资报酬率高达 57%。而根据《财星杂志》1988 年出版的投资人手册报道，在全美 500 大制造业与 500 大服务业中，只有 6 家公司过去 10 年的股东权益报酬率超过 30%，最高的一家也不过 40.2%。他认为这些公司能取得如此高收益的一个核心要素就是有限的财务杠杆运用——“真正优秀的公司没有借贷的必要”。事实上，在伯克希尔·哈撒韦公司发展中扮演重要角色的保险业务也可看做是一种低财务杠杆，杠杆水平只相当于 2 : 1，低于一般对冲基金经理渴望达到的 3 : 1 的水平。

除了在选股时优先考虑低杠杆公司外，巴菲特在金融投资活动中也对高杠杆避而远之。“远离杠杆融资，没有人会因为不借钱而破产。”这是股神对普通公众提出的投资建议。他把金融衍生品称作“大规模毁灭性武器”，视之为 2008 年金融危机的幕后黑手。巴菲特对高杠杆的排斥和警觉充分体现了他对企业实际价值的推崇——只有不断壮大自身实力，才是产生经济效益的真正动力。

投资，别兴奋

10

要投资，就要屏蔽兴奋，至少不要在错误的
时间兴奋。

——“股神”沃伦·巴菲特

股神巴菲特对待投资的态度向来以谨慎著称，他在众多场合对投资者们都提出了同一个忠告：“不要在错误的时间兴奋。”

巴菲特所谓的“在错误的时间兴奋”是指在非黄金时间的大肆投资行为，就股市而言指的是在股价飙升的牛市大幅买进，在市场刚刚处于升势时过早卖出，或者大量收购了并不具备升值潜力的股票等情况。在变幻莫测的投资市场最需要的是冷静考察、严谨分析、沉稳控制和理性决断，耐心寻找最适当的时机果断行事，在错误的时间头脑发热、情绪冲动往往会造成误判，不仅与真正的机会失之交臂，而且会增加风险，带来不必要的损失。

在这点上，巴菲特自己也曾有过深刻的教训，他把它归之于“业余冲动”。1954年，巴菲特从汤姆·柯南伯那得知美国政府将回笼4美分的蓝鹰航空邮票时兴奋不已，认为这种退市的邮票很可能成为稀缺的收藏品。他和柯南伯在一天时间内收集了60多万张约合25000万美元的蓝鹰航空邮票，几乎买空了爱荷华州的邮局，试图垄断这

种邮票的交易。然而他们大量囤积的邮票并未随着政府的回收而在市场上急剧升值，这些邮票的市场需求远远低于巴菲特的预期。几个月后，他不得不以 90% 的折扣将大部分邮票卖出。

巴菲特的这次早期投资经历，让他明白了盲目冲动背后隐藏着的危险。他用失败的教训告诫自己和后来者，应设法抑制突如其来的极度兴奋和狂热，至少在对目标进行客观量化的全面考察分析前不要轻举妄动，否则就很可能掉进错误时间的陷阱。事实上，在实际投资活动中，我们往往很难判定某个时间究竟是正确还是错误，为了避免错估形势，最好的办法就是时刻保持冷静和克制，屏蔽掉贪婪和冲动，沉稳理智，深思熟虑，审慎而严谨地判断并做出决策——“投资人必须谨记，过于兴奋与过高成本是他们的敌人。”巴菲特如是说。

好得难以置信

11

如果有什么好得令人难以置信，它很可能是假的。

——“股神”沃伦·巴菲特

“如果有什么好得令人难以置信，它很可能是假的。”这是股神巴菲特在接受美国广播公司采访时对投资者提出的建议。巴菲特通过这句话再次重申了其核心理念：投资需要清明的理性。

虽然巴菲特是在全球金融海啸的巨浪尚未完全退去的背景下说出这句话的，包含着对危机的思考，但这并非权宜之计。他骨子里的严谨、审慎及隐性的怀疑精神，使他对一切消息都抱有理智和清醒态度，尤其是那些好得离谱的消息，他会警惕其表象下掩藏的陷阱。

巴菲特曾不止一次谴责过上市公司粉饰账目盈余的恶性行为。在他看来，美国数十年内有相当多的CEO熟练运用华尔街的规则，选择性地披露财务信息，以虚造公司亮丽的业绩。他对这些上市公司的伎俩了然于心：CEO高调预估公司的未来成长率以吸引投资者，为了实现预期的盈余，这些骗子们会采用各种会计手段无所不用其极地装饰账面，以造成华丽的假象。投资者如果盲目相信了公司的廉价许诺和浮华数据，就会掉入经理人预先挖好的深坑。因此，面对这种好得过了头的信息，最好是保持怀疑精神，努力获取多方意见，而不要被那些耀眼的华而不实的信息所蒙蔽，晕头晕脑地踏入泥潭。

那如何分辨哪些是真正的好消息，哪些是蒙着面纱的炸弹呢？巴菲特建议投资者们冷静耐心地钻研公司财报，剔除其中含混不清的障眼法，直取对分析有益的核心数据，如税前利润、净利润、资产回报率等。他对广泛引用的税息折旧及摊销前利润数据十分谨慎，认为其很容易掩盖公司的实际经营状况。

“天上不会掉馅饼”，这是一句耳熟能详的谚语，古今中外概莫能免。在投资时摒弃贪婪无度和占便宜的心理，不盲目轻信，不片面接受，则会避免很多潜在的危险。无数的教训和经验证明，保持应有的理性，这才是最大化地减少投资风险的不二法门。

钱是省出来的

12

金钱很像种子。你可以吃掉种子，也可以种植种子，但当你看到种子长成了高高的谷物，你就不想浪费它。

——托马斯·斯坦利

托马斯·斯坦利（财富专家、《隔壁的百万富翁》作者）是美国著名商业畅销书作家，世界上研究百万富翁的头号权威。他在超级畅销书《隔壁的百万富翁：美国富翁的惊人秘密》中提出“钱是省出来的”这一观点。

在对一万多名有着高额净值财富或高收入者的调查访谈中，托马斯注意到这些超级富翁都有一个显著的特点：节俭。他们奉行“多入少出”的原则，克己自律，开源节流，认真做好预算，稳重投资与费用控制相结合，最大可能地积累财富。他们只是居住于我们身边的普通人，勤勤恳恳，刻苦工作，而不是那些神话中一夜暴富的幸运儿。他们的生活习惯是稳健的，精于计划的，正是他们长时期不懈的努力，为他们构筑起了稳定的财富基石和其上坚固持久的财富大厦。

托马斯是在大量的调查数据和例证的基础上得出结论的。事实上，纵观世界，有许多顶级富翁都以节俭的原则自我激励，如身价过千亿的沃尔玛创始人山姆·沃尔顿就以生活简朴而闻名。他的弟弟巴德曾经说过，如果世上只有两

个人肯弯腰去捡地上的硬币，那这两个人就是他和山姆。山姆从小生活艰辛，加上父母也有着节俭的精神，这在他心中深深打上了“珍惜每一个美元”的烙印，甚至影响了其经营理念——“为每一位顾客减少开支”以构建节约的世界。山姆毕生力行勤俭的原则，然而这样的“小气鬼”为教育捐出的资金和设立的奖学金却有好几亿美元，此外还有教会组织、社区建设及各种团体捐赠等。在他身上，于己苛责克制只是财富积聚的手段，是为了之后不同的财富处理和分配方式。

“金钱很像种子，你可以吃掉种子，也可以种植种子。”托马斯在书中这样写道。吃掉种子即为消费，它宜以满足基本生活需求为度，适中为上，才能有更多的种子用于种植（投资）。而一旦种子长成了高高的谷物，就不要浪费它，而是耐心收获，精心计划，安排好下一轮的食用或种植，以此循环推进。在托马斯看来，拼命节省的人不可能致富，这只是中产阶级标榜自己生活品位的说辞而已。过度消费，追求奢华，只能带来虚幻的符号化满足，并不能给个人带来更多的实质性收益。那些“多入多出”的人只能算作“低级财富积累者”，永远无法达到“多入少出”的“财富积累能手”的高度。

吃得好 VS. 睡得香

13

每个投资者都必须选择你是想吃得好还是想睡得香。

——伯顿·G. 马尔基尔

投资大师伯顿·G. 马尔基尔（投资大师、《漫步华尔街》作者），有效市场理论的积极拥趸者，其著作《漫步华尔街》是20世纪70年代以来世界股票投资界最为畅销的经典之作。他继续提出“吃得好还是睡得香”这个华尔街经典议题，认为这是投资者无法逃避的一个两难抉择。

在投资领域，“吃得好而睡得香”是一个长期存在的悖论式困境，吃得好（巨额收益）往往意味着高倍风险，需要极强的心理承受力，心态再稳定也难在价格快速涨跌的情势下超然平静、无动于衷，也即无法睡得香。马尔基尔所持的有效市场理论认为，市场是理性的，股票价格能反映理性人的供求平衡，是市场资源信息的关键指标，且无法准确预测。因此“天下没有免费的午餐”，投机是不可行的，决定投资报酬的唯一变量只能是投资者所付出的投资额度和比例，高投入高风险高回报，低投入低风险低收益。

历史证明风险和收益总是如影随形，马尔基尔通过对美国1926年—2005年的常见资产类型年均收益率进行研究发现，具有高风险指数的普通股（收益率年波动率为20.2%~32.9%），以10.4%~12.6%的年均收益率击败了低风险指数（年波动率为3.1%~9.2%）的债券类产品。看来，要想吃得好，就难免承受

风险所带来的波动，在摇摆不定、不可预测的市场里提心吊胆、战战兢兢。

马尔基尔经常举出 J·P. 摩根的例子来说明吃得好与睡得香之间的矛盾关系。曾经有朋友问 J·P. 摩根，现在的投资让他担惊受怕、重度失眠怎么办，摩根说：“卖掉一些，直到你可以入睡为止。”每个投资者在投资前，都必须仔细考虑所预期的投资回报率，认清自己的风险容忍度，谨慎选择是想吃得好还是想睡得香。那些能战胜市场的投资家们并不是比其他投资者有更好的手段，而只是他们愿意承担更大的风险。对普通投资者来说，扩大自己资产配置中的高风险投资比例就是加大自己风险的最好办法，通过这种风险的放大应该可以战胜其他那些“平庸”的投资者，比别人更富裕。但这样的话，投资收益让你吃得好，可随之而来的风险也许会让你整天心惊肉跳。

安度晚年的方案

14

安度晚年有两个可行性方案：要么认真储蓄，要么死了算了。

——伯顿·G. 马尔基尔

投资大师伯顿·G. 马尔基尔（投资大师、《漫步华尔街》作者），一直以来坚持长期储蓄的投资理念，把它看作是退休后过上幸福安康生活的制胜法宝。

马尔基尔坚信，一个人若能从年轻时起就一直坚持定期储蓄计划，并尽早实施，那么他在生命的最后时期一定能拥有一笔稳健增长的财富。时下有一种流行的观点认为只有进行资产配置，购入优秀的股票或共同基金才能积累财富，马尔基尔否定了这一看法。在他看来，如果缺少定期储蓄计划，即使拥有再多的投资收益也无济于事——金山银山也会被不断夷平、清空。如果年轻时错过了储蓄的时机，不经意间跨入老龄的行列，却发觉身无分文，甚至负债累累，那就更要立即着手缩减开支、尽力储蓄，不然等待着你的只有窘困和死亡。

一方面要实行规律化的按时储蓄，另一方面也应在消费方面严格控制，以避免储蓄的财富被随意挥霍掉——马尔基尔建议每年消费量最好不超过家庭总资产的4.5%。他奉行低调生活和节约开支的原则，凡事要求精打细算，制订预算并监控实施；改变大手大脚的花钱习惯，只购入确实需要和想要的东西；逐步还清信用卡欠款，削减高额利息……万事以节俭为上，舒适为度，而不是极

力追逐奢侈与享受，这样才能为晚年准备好充足的资源和财富。

然而，马尔基尔遗憾地发现当前很多美国人都缺乏储蓄的意识和行为。据 20 世纪 90 年代末一家非营利组织发表的报告指出，在 22 岁到 60 岁之间的美国人中，约有一半人的退休储蓄金额不足 1 万美元。而据 2006 年统计，典型美国家庭的平均储蓄只有 4 000 多美元，只有一半的美国人拥有退休账户，里边存的钱平均只有 35 000 万美元。随着美国“婴儿潮”时期出生的人不断接近退休年纪，数百万人面临着财富紧缺的威胁，尤其是他们中多数人的财富都在互联网泡沫的破灭中化为乌有。因此，马尔基尔呼吁美国人及早为他们的后半生做好理财规划，不要临到最后才捉襟见肘、追悔莫及。

“财富积累最重要的驱动力在于储蓄，并且按照严格的纪律进行储蓄。”这是马尔基尔为幸福安度晚年所提供的重要法则。他认为，只有把储蓄作为一种常规习惯，长期坚持履行，才能在可预见的将来继续享有年轻时所体验到的财富生活。

借债是好事

15

借债就像偷情，关键不是和谁在偷情，重要的是看
看和你偷情的是谁的人。

——“股神”沃伦·巴菲特

“借债就像偷情……”，巴菲特的这句话是针对是否把钱借给美国长期资本管理公司的时候说的。美国长期资本管理公司是一家主要从事量化套利投资活动的对冲基金，自1994年创立以来一直业绩骄人，年均赢利40%以上，然而在1998年俄罗斯金融危机的冲击下却风雨飘摇，最终被美林、摩根等出资接管。

长期资本管理公司在倒闭前，由于投资失败，已在短短四个月内损失了46亿美元，这时有人向巴菲特发出了资金求救的信号。然而尽管这家公司里人才济济，不少人也和他私交甚笃，巴菲特心中还是有怀疑。在巴菲特眼中，这家公司恰好违反了借债标准的一根重要红线——该公司拥有一个相当糟糕的管理层。

一直以来，巴菲特对金融活动中的借贷投资都持有谨慎态度，认为借债就像偷情，是一种极度诱惑而又充满风险的行为。为了最大程度地减少风险，投资者需严格考察投资对象的情况，不仅要仔细研究公司的财务状况和实际价值，

更重要的是应全面掌握公司高层的管理策略与经营理念，选择稳妥而优秀的经理人和管理层。

就投资理财角度而言，巴菲特本身并不反对借贷，他只是时刻提防高杠杆的陷阱，警惕欲望无限膨胀后的滚雪球效应。在安全平稳的借贷范围之内，他强调应把钱交给放心的人去打理，依靠能力出众、德才兼备、专业素质高、具备远见卓识的管理者去安排运营，这样才不会让资本白白地打了水漂。

在巴菲特看来，长期资本管理公司的营运策略和管理方针至少有两个方面和自己格格不入。一是过度凭借杠杆操作。公司的创始人约翰·梅里韦瑟被称为“华尔街套利之父”，是投资领域有名的高杠杆融资专家。1998年初，长期资本管理基金的本金为47.2亿美元，负债却已高达1245亿美元，杠杆超过27倍。如果算上各种金融衍生工具，则其杠杆接近30倍。而一般情况下共同基金的杠杆小于1倍，各种对冲基金的杠杆为2~3倍。二是大量依赖于数学统计。他们将历史资料、数据和信息有机结合，形成了一套系统化的电脑数学自动投资模型，以之进行投资组合演算，而这正是巴菲特所反感的。巴菲特坚信，历史是无法预测市场的现在和将来的，也无法预知所有的金融风险，依靠数据化的运算分析不过是虚无缥缈、自欺欺人，也无法抵御真正的市场危机。

因此，虽然巴菲特肯定低杠杆借债能给投资人带来较高回报，但在面对那些“不靠谱”的管理团队时仍是慎之又慎，以免最终落个血本无归。

投资的直觉

16

自己的直觉，是自己对即将购买的股票和企业的第一感觉，这种感觉是建立在对企业的充分了解之上。但是，这种感觉很容易受到所谓的股市行情所干扰，特别是对于那些对股票投资不熟悉的投资者，往往受到这种干扰的影响，而改变原本正确的投资决定，使得结果适得其反。但是，我对自己的直觉十分有信心，几乎所有的投资决定都是来自于自己的直觉，这一点也不夸张。

——股神，沃伦·巴菲特

股神巴菲特数十年来一直奉行直觉的投资理念，坦言自己的投资决策几乎都由直觉决定，这是他区别于其他大师的重要特质。

在巴菲特看来，直觉是一个人对目标对象的直观感觉，它并非不切实际的空中楼阁，也非草率匆忙的短暂幻觉，更不是瞬间兴奋的狂热冲动，而是在对即将投资的公司进行全面把握之后的理性总结与提升。所谓功夫在平时，只有通过努力对市场宏观走向作出准确合理判断，同时对公司经营状况作出认真恰当的评估，才能在脑海中迅速勾勒出公司价值的基本轮廓，从而快速反应并果断决定。

巴菲特依靠直觉来判断公司是否值得投资，而不受当前股市行情的影响。他看到很多缺乏经验的投资者往往被市场表象所干扰，更改了最初的正确决定，

深感遗憾。他认为，只要确定了公司有足够的价值优势和竞争实力，就可以大胆下注，而不必人云亦云，跟随短期市场波动而反反复复、起伏不定。

巴菲特的很多投资都是这种头脑风暴灵光一现的产物，如 2006 年以 40 亿美元购买以色列伊斯卡尔金属制品公司 80% 的股份。在收到伊斯卡尔公司董事长寄来的荐股信之前，他和二当家芒格甚至从来没听说过这家公司，但是那封一页半的信只匆匆扫了几眼，他就被这家公司所吸引，几个小时后就答复对方愿意去实地考察一下。事实证明他的直觉是正确的，他对这家公司的管理和业绩相当满意，称它为所见过的最出色的制造企业。

在巴菲特的投资生涯中，对直觉的有效应用是他股市屡屡成功的一个重要秘诀。股票市场波诡云谲，变幻莫测，如果只拘泥于市场短期现象而一叶障目、犹疑不决，则可能错失良机。只有以敏锐的直觉果敢决定、火速出击，才不会与成功失之交臂。当然直觉并不意味着感性迷狂，它是在理性认知基础上的灵感迸发，而巴菲特的理性主要得益于价值投资理念的固守，价值是他得以战胜市场偏误的砝码和关键所在。

情绪机会

17

在交易的世界里，人类的情绪既是机会所在，也是最大的挑战。掌握了它，你就能成功；忽视了它，你就危险了。

——柯蒂斯·费斯

华尔街期货投资大师理查德·丹尼斯曾经设计了一个著名的“海龟计划”，在一群来自不同行业背景又缺乏投资经验的新手中进行交易培训，大获成功。柯蒂斯·费斯（“海龟计划”最成功的投资人）则是其中最优秀的一名“海龟”交易员，为丹尼斯大赚了3 150万美元。他在《海龟交易法则》中披露了海龟实验的投资方法与理念，指出心理偏差和情绪波动是决定投资成败的根源所在。

柯蒂斯认为，市场并不像主流经济学理论所说的那样是理性的，而是充满了多种不可控因素，那些成功者之所以成为赢家，正是因为他们善于“利用其他交易者一贯非理性的行为方式”。每个人身上都有与生俱来的非理性，如希望、恐惧、担心、绝望等，它们深深植根于人的头脑中，无法消除，导致市场价格上下波动。这些情绪冲动容易阻挠人们正确把握客观现实，产生一系列认知偏差如损失厌恶症、沉淀成本效应、处置效应、结果偏好、近期偏好、锚定效应、潮流效应和信奉小数法则等。一旦交易者沉陷于这些心理误区，则会被认知偏差所误，拘泥于细枝末节而忽略整体趋势。而如果人们认清了这些人性的弱点

并努力克服它们，就会赢得心理战的胜利，比深陷其中的人拥有更多的优势和机会。

柯蒂斯举了很多执迷于情绪而犯错的例子。如在 20 世纪末互联网黄金时期，他的一些朋友持有大量网络股，成为百万富翁。然而 2000 年起股价开始下跌，直至跌到最初价值的 1/10 甚至 1/100，他的朋友都坚持不肯抛出，并且价格越低越不舍得出手，直至最后泡沫破灭，财富消失。在他看来，这就是没有控制好非理性情感的后果。他们纠结于既有的损失，沉溺于过去的辉煌，无视理性权衡的结果，不忍割肉退出，固执地期待市场反弹以失而复得。事实证明他们没能平息情绪的波动，也就没能挽回巨大的损失。

“情绪和心理优势才是成功交易的首要因素”，柯蒂斯代表“海龟”如是说。在投资交易的过程中，情绪作为一种根深蒂固的人类本性一直存在，关键是看怎么运用它。若能有效引导，严加控制，则可能激发出人们更多的潜能，转危为机；而若是放任其发挥，让非理性的感觉支配自己的行为，则可能会无力回天。

不持股的经理人

18

如果经理人自己不怎么持股，那他对待股东们的态度就比对待非洲狒狒好不了多少。

——布恩·皮肯斯

美国石油巨头布恩·皮肯斯（美国金融巨鳄、油神），纵横国际油市半个多世纪，因擅长预测石油价格并成功进行资本运作而被业界尊为油神。他自称其经营理念是永远站在股东的角度想问题，尽一切可能使股东的权益最大化。

皮肯斯认为，股东收益是衡量公司经营状况的重要指标，股东才是公司的主人，应在合适的时机使他们拿到更多的回报。在过去很长一段时间，高级管理层都缺乏足够的监督，主管们谎报瞒报收入的现象非常普遍，他们把公司当做自己的私有财产随意挥霍，在牺牲股东利益的同时也限制了公司的成长。经理人们往往自己不持股，从而与股东和公司利益不直接挂钩，他们只关心“4P”——工资（Pay）、奖金（Perks）、权力（Power）和威望（Prestige），而把为股东创造利润（Profit）这“1P”抛在脑后。皮肯斯讽刺这些管理者，说把钱交给他们就像给兔子喂莴苣一样有去无回。

皮肯斯对 20 世纪七八十年代一些石油公司高管的印象极为糟糕，认为他们官僚化，不追求企业绩效，导致公司经营不善。如 1974 年

美孚石油公司向蒙哥马利·华德零售公司注资 18.6 亿美元，以期进军零售市场实现业务多元化，结果一败涂地，就是管理者不顾当前形势盲目扩张的恶果。1984 年《财富》杂志评出的过去 10 年中 7 宗最失策的并购案中，石油公司就占了 4 宗。在皮肯斯看来，这与管理高层不持有公司股票，从而不能产生切己感有很大关系。当公司出现亏损或风险过大时，是股东们承担了不利后果，管理精英们却因缺乏约束制衡机制，自身利益并未受损，于是可以肆无忌惮地操纵公司运营，左右公司的命运。

管理层存在的根本目的在于创造杰出业绩，增加股东收益，这是皮肯斯公司经营的基本方针。持有相当数量的股票能够使他们与公司联系更加紧密，激励他们重视股东利益，而不是把目光聚焦在自己身上，做出短浅而自作聪明的决策。

“接飞刀”的格言

19

如果说在股市里做波段就像接飞刀一样困难，那最好的接飞刀的办法是什么？不断地猜测市场，并且用自己的资金在市场里不断进进出出，这样投资者肯定可以让飞刀都准确地扎在身上。

——“股神”沃伦·巴菲特引自华尔街流行的谚语

华尔街有一句广泛流行的谚语，把准确地踩点入市比喻成接飞刀，稍有不慎就可能中招。巴菲特引用了这句格言，并戏谑地称投资者若想变成“挨飞刀的人”，最好的途径莫过于不断预测和频繁买卖。

巴菲特反对短期股市预测，认为试图猜测近期市场走势是徒劳的，其“唯一价值在于让算命先生从中渔利”。分析师和股评家们搬出各种经济理论、技术指标、数学模型和图表软件，吹得神乎其神，以吸引投资者眼球，而事实证明这些预测绝大多数都是错误的。股票市场变幻莫测，其短期趋势更是波动无常，受到多种因素的影响，想要正确猜测当前形势，其概率无异于赌博。

此外，巴菲特还反对频繁进出市场的行为。投资者们总希望高抛低吸，然而市场是无法控制的，不可能准确预测其最高点和最低点。在股市中交易过于频繁，不仅会交纳高额的手续费，大大降低收益，而且容易导致身心疲惫，进而丧失理性心态，盲目跟风追涨杀跌，迷失操作方向。因此在选股时应谨慎小

心，一旦买入优秀股票就长期持有，才不会受市场瞬息变化而左右，惴惴不安，疲于应付。

1987年10月19日是世界股市的“黑色星期一”，在这天，标准普尔500指数狂降20.47%，道琼斯指数暴跌22.61%，引发了全球范围内的股市动荡。这是一场没有预兆的集体骚乱，之前股市异常平静，看不出丝毫迹象。恐慌中投资人纷纷清仓抛售，巴菲特却坚持保留了三支“死了也不卖”的超级明星股：可口可乐、GEICO保险和华盛顿邮报，并在低价中增仓。出乎所有人意料的是，不久股市就开始强劲反弹，到年底全年还上涨2%，随后又是新一轮牛市。巴菲特的资本也从1987年底的5.73亿美元飙升到1988年底的12.37亿美元，这三支明星股在其投资收益中占有很大比重。

股票市场风云跌宕，难于预测，要接住“飞刀”必须保持清醒冷静，谨慎出手，切忌盲目冲动。巴菲特认为，股市赢利的最好方式是依靠价值投资，以静制动，选择价格严重低于内在价值的优秀公司股票，并长期持有，这样才能抵御市场动荡，获得持续的丰厚回报。而那些想要预估市场行情，或者跟随市场脚步频频挪动的人，往往会在市场调整期手足失措，被“飞刀”刺得伤痕累累，血流成河。

一连串的机会成本

20

生活就是一连串的机会成本，你要与能够比较容易
找到的最好的人结婚，投资与此何其相似啊！

——查理·芒格

查理·芒格（投资大师），股神巴菲特的黄金拍档和幕后智囊，被业界誉为“最后的秘密武器”。在四十多年时间里，他和巴菲特共同打造了有史以来最优秀的投资纪录——伯克希尔·哈撒韦公司的股票以年均 20.3% 的复合收益率高速增长，市值年均增长了 22%。巴菲特的大儿子把他称为“最聪明的人”，认为自己父亲只能排第二。

芒格在投资中非常重视估量机会成本，称之为一种所有聪明人都必须掌握的“超级力量”。机会成本是一个经济学术语，指的是为了达到某种目的而在相同条件下所放弃的价值最高的东西，故又名替代性成本。芒格认为在制订决策时应充分权衡机会成本的大小，全面考察被舍弃的那些方案的价值，如果其优于即将实施的方案，则应该重新研究此决定的可行性，以使损失最小化。因此，投资决定的过程也是一个机会成本的筛选评估过程，应在综合分析现有的人才、时间、资源等因素的基础上，选择获利最大的一种方案，使机会成本（损失）越小越好。

芒格和巴菲特购买富国银行的股票就是充分估计机会成本的一个例子。1986年起美国提倡利率市场化和银行业的跨区域并购，银行业的竞争和风险加剧，但芒格和巴菲特仍希望购买银行股。富国银行是当时全美最好的银行之一，符合他们心中理想价值投资的标准。1990年左右富国银行股价大幅下跌，提供了低成本持有的大好时机，然而两位大师在考虑以2.9亿美元低价买进富国银行10%的股份（股价低于税后利润的5倍和税前利润的3倍）时，为稳妥起见，还设想了一种可能：购买一家与富国银行购入资产相当（约50亿美元）且财务特征完全相同的银行的全部股权。他们经过权衡后认为，后者需要支付的资金是前者的2倍，而最关键的是富国银行拥有千金难求的管理精英——卡尔·赖卡特，在同等条件下化解危机的能力更强，因此投资富国银行是该环境下的最好选择。事实证明他们的决策是正确的，富国银行股价在短期低迷后一路唱好，屡创历史新高，为其带来了巨额财富。

在投资上，“是否有更好的使用方法（机会成本）是衡量是否已经最大程度和最好地使用了资本的标准”。芒格恪守这一方法，在做决定时认真思考各种可替代方案，以求实现利益最大化。在他眼中，不管是投资还是生活，机会成本都是必不可少的一个重要标准。

一切迟早会发生

21

我觉得要预测会发生什么比较简单，但预测何时发生会比较困难。

——“股神”沃伦·巴菲特

股神巴菲特毕生践行价值投资的理念，反对市场预测的行为，认为试图准确把握投资市场的周期、时间等要素是很困难的。

在巴菲特看来，股市是时刻变化的，没有严格的规律可以遵循，也没有可以重复使用的历史经验。一切都是随机的，人们无法完全掌握股市的节奏，也不能有效辨别市场的确切趋势，因此想要判断出未来某个阶段或时间点的具体情况就不那么容易了。然而，虽然准确的定时定点预测是不可行的，但只要选对了股票，长期的市场走向还是可以大致确定——只要恪守价值投资的原则，选择具有竞争优势的杰出企业并长期持股，则一切都变得非常简单，结局必然是丰厚的赢利。

巴菲特购买富国银行的股票就是一例。伯克希尔·哈撒韦公司拥有大量富国银行股票，目前该股已成为伯克希尔的头号重仓股。巴菲特看好富国银行的企业价值，认为其经营模式独特，市场占有率高，ROA 和 ROE 能力强，管理层经营有方，是一家值得投资的优秀公司。

巴菲特在仔细权衡公司机会与风险之后做出了购买决定，认定这家公司未来具备升值潜力。然而巴菲特只能判断公司的长期发展趋势，并不能预测将来的哪个时段能得到巨额回报。伴随着股市的上下起伏，富国银行的股价也频频发生变化，如在金融危机的影响下，2009年第一季度其最大跌幅超过 82%，之后两个月又暴涨 79%，出乎所有人的意料。在股价大跌时，巴菲特仍坚信富国银行的抗击能力能使它稳步走出危机，只是无法准确预估其崛起的时间。他凭着对公司内在价值的确信，低价增持 1 236 万股，占总比例的 4.3%，迅即在接下来的回潮中大赚特赚。

由此可见，市场行情瞬息万变，其变动周期、幅度及频率等具体信息是很难预测的，但投资者可以通过长期持有优质股票来避免预测的困扰。只要在合适的时机抓牢具有核心竞争力的优秀公司股票并一直保持，就可以安稳地等待预期收益与回报了。在投资过程中，重要的是“什么”而不是“何时”，而最初谨慎选择一支价值股也比之后不停地判断并调整好得多。

内幕消息

22

有了足够的内幕消息，再加上 100 万美元，就够你
在一年内破产了。

——“股神”沃伦·巴菲特

股神巴菲特向来反对利用内幕消息以赢利，把它视为一项极其危险的游戏，能够使人倾家荡产，身败名裂。

巴菲特认为，内幕消息给人的刺激就像吗啡一样，会让人产生依赖心理，长此以往人会滋生惰性，懒于分析，厌于研究。而一旦个人养成了依靠外界的习惯，就会降低自信，慢慢丧失固有的理性和判断力，从而胡乱跟风，人云亦云。此外，内幕消息本身就带有很大的虚假成分，在不断的转手过程中早已变质，而有些甚至一开始就是别有用心的人刻意散播的谣言，以此诱骗股民高位接货。这种情况下盲目轻信所谓内部消息，就会坠入陷阱，造成巨大的损失。

退一万步讲，即使得到的内部消息是真实的，也不可随意“接招”。内幕交易在股市中是违法违规操作，一旦暴露就会引火烧身，破坏商誉，受到制裁。即使侥幸逃脱，那种心惊肉跳、草木皆兵，也不是一般人能承受的。因此，追求内幕消息并没有投资者想象的那么轻松，属于因小失大，得不偿失。

真正的投资大师，往往都不屑于使用内幕消息，甚至刻意与之保持距离。巴菲特 1968 年曾连续几周对家庭保险公司股票进行投资，有一天其经纪商正要继续购买时被巴菲特紧急制止。第二天家庭保险公司公开宣称被城市投资公司以高价收购，巴菲特错过了一个极佳的获利机会。巴菲特此举乃刻意为之，虽然他购买家庭保险公司股票并无内幕消息的指引，完全根据个人判断而得，但当他突然得知了即将发生的收购行为后，就不得不考虑公众把其投资与内幕相联系的可能性，从而为了避嫌果断地放弃了进一步购入的决定。巴菲特对内幕消息的警惕可见一斑，他小心地与内幕交易划清界限，时刻维持自己的清白身家和良好声誉。

挖掘内幕消息实际上体现出一种投机意识。投资者没有耐心根据公开信息细细钻研市场动态，总是希望通过捷径一飞冲天。然而天下没有免费的午餐，这种类似赌博的短线心理和浮躁心态正是股市大忌，会让人情绪不稳、如坐针毡，很多时候甚至使人作出错误判断。巴菲特认为，了解公司的主要渠道是大量公开的财务报表，如果一个公司的状况不能充分表现在外，而要靠不断猜测、探听内幕来得到，那这个公司的实际价值就要大打折扣了。内部消息永远不是获取财富的正当途径，而是加速破财的幕后动力。

别和市场较劲

23

别和市场斗，就像和卡车较劲，不管你赢多少回，
但一次也输不起。

——迈克尔·马加斯

迈克尔·马加斯（期货大师），期货市场投资大师，其管理的账户口净值仅在 10 年间就增长了 2 500 倍，让世人侧目。然而，他早期投资经历也曾遭受过多次失败，这些血泪教训告诉他一个深刻的道理：永远不要和市场较劲，不然你只能是输家。

和市场较量有很多表现。如起初的投资方向就是错误的，投资者遭受了巨大的损失，然而这些“角斗士”们不及时止损，反而心有不甘，愤愤不平地继续与市场对抗，增加自己错误投资的比重，结果只能是以卵击石，全军覆没。

还有的投资者喜欢孤注一掷的游戏，他们把所有财产都押注在一次投资上，渴望一夜暴富，想当然地认为自己能够摸清市场的脾气，成为幸运儿。事实上，拥有这样运气和实力的投资者屈指可数，大多数人都无法获得市场青睐。想要和市场斗，最终结局往往是自己不堪其辱，人仰马翻。

马加斯对他早年的市场惨败经历一直记忆犹新。一次，他将自己辛苦积攒起来的 30 000 万美元和向母亲借的 20 000 万美元，全部投入

粟米期货合约，买入了容许持有的合约最高张数。他信心满满地认为即将出现的植物枯萎病会使粟米歉收，从而引起价格上涨。然而有一天，《华尔街日报》刊出头条消息：“在芝加哥期货市场，可以发现更多的植物枯萎病”，一时间粟米价格直线下跌，迅速跌停板，马加斯的 50 000 万美元也只剩下了 8 000 美元。在跌停板之前，马加斯本有机会先行平仓离场，但他心存侥幸，一厢情愿地希望价位回升，直到最后一败涂地。经过这次教训，他总结出了投资切不可孤注一掷，更要及时止损，每次买卖最多只能输去总资金的 5%，一旦突破这个底线就要果断离市，尽可能地降低风险。市场行情谁都无法预料，想要扼住市场的咽喉，最终结果只能是加倍扼住自己的咽喉。

喜欢和市场较劲的人多是因小失大的顽固分子。在市场证明其投资错误时，他们挂念着已经投入的成本，幻想有朝一日能挽救那些损失，甚至不惜动用更多的成本来“打捞”那些陷落的成本。他们不肯容忍和承认自己的失败，结果只能是更彻底的溃败。也许，投资者们只有在被市场这辆载重卡车撞得头破血流时，才会意识到其强壮威猛和不可战胜。

不断投入 | 24

不要把钱投资到容易耗损或者需要经常维修的东西上。

——“股神”沃伦·巴菲特引自华尔街格言

华尔街有个流行观点，认为不应把资金投入那些高耗损高浪费的行业或部门，巴菲特同意这种说法，认为容易耗损意味着要不断追加投入，这并非是一家优秀公司的正确行为。

巴菲特一直以来对高投入的公司经营模式持保留态度，在很多场合都明确表示过不喜欢那些只有通过不断投入才能获利的公司，而更倾向于那些投入少收益高的行业和公司。如果一家企业能够用较少的资本或现金实现高利润，那就意味着其无形资产非常丰富，具有良好的经济商誉，这才是企业提升持续竞争力的根源所在。

根据公司持续追加的资本与持续增加的利润之比，巴菲特把所有公司分为三类：卓越的公司、良好的公司和糟糕的公司。卓越的公司是指资本投入少而投资收益率高的企业，如其旗下的喜诗糖果，自巴菲特收购以来 35 年间只追加投入了 3 200 万美元，就累计产生了 13.5 亿美元的税前利润，投入产出比高达 420%。考虑到这是一家成长中

的公司，本身需要大量的固定资产投入，这样的成绩就更加难能可贵。良好的公司是指追加投入资本高而投资收益率也不错的企业，如飞安国际公司，其资本主要用来配备不断更新的飞机模拟器，11年间固定资产净增长 5.09 亿美元，税前利润累计增加 1.59 亿美元，投入产出比为 31%。虽然巴菲特近年来也开始涉足这类交易，最典型的就是以 267 亿美元收购伯灵顿北圣达菲铁路公司，但他坚持认为最优秀的公司仍是喜诗糖果那样的低投入高回报的企业，并对资本密集型行业保持警惕，因为一有不慎，这里极可能产生最糟糕的公司。

当大量资本投入却只能带来极少收益甚至零收益时，那就是最糟糕的公司了，如巴菲特 1989 年入股的美国航空公司。这家公司刚开始投资就呈“螺旋式降落”态势，让巴菲特后悔不迭。巴菲特把整个航空业都讥笑为一个无止境吸纳的无底洞，贪婪攫取资本却毫无回报。这次经历让他对资本集中型企业更为谨慎，永远把它作为低于卓越公司的次等选择。

“真正伟大的公司，从有形资产中获得巨大收益，但永远不会把大部分的利润进行内部再投资以期获得高额回报。”巴菲特的成功很大程度上取决于那些低成本运营而回报惊人的超级明星股，他谨慎选择投资目标，绕开庞大的吞钱机器，从而有效地规避风险，步步为营。

为钱而去赚钱？

25

根据我的经验，为了钱而赚钱是没用的，财富有时候会让人脆弱。

——提瓦达·索罗斯

提瓦达·索罗斯（超级投机家乔治·索罗斯的父亲）是金融大鳄乔治·索罗斯的父亲，他对索罗斯思想观念的形成有很大影响，其中一则就是对财富的态度，他认为不应该为了金钱而活，把财富看得过重会使人丧失理智和自我，变成金钱的奴隶。

提瓦达的早期人生是颇为艰难的，他在俄国度过了革命的动荡岁月，不得不逃亡到西伯利亚，这段经历磨练了他的性格。在混乱的世道下，他把物质生存放在首位，寻找一切能够存活的机会，不让金钱成为自己的累赘。对金钱的追求会滋生无穷尽的欲望，诱惑人们为了不切实际的目标去奋斗，而忽略现实生活的基本需要，于生存无益，使人变得脆弱。

尽管后来生活安稳下来，提瓦达的这种财富观仍根深蒂固地存在着，并在索罗斯身上延续下来。索罗斯个人财产高达数十亿美元，但他对财富毫不吝惜，生活俭朴，处事低调，却对慈善事业慷慨解囊。在世人眼中，他是一个金融“纵火犯”和慈善家的神秘结合体，一方

面在金融领域翻云覆雨，操纵高杠杆谋取暴利，另一方面却为他人挥金如土，希望做一些对世界有意义的事。据《福布斯》杂志统计，到2009年索罗斯累计捐款已达72亿美元，成为世界上捐钱最多的四大慈善家之一。从20世纪70年代后期开始，他每年为慈善事业捐助300万美元，并成立基金会“开放社会研究所”专门从事慈善工作。截止到2007年年底，开放社会基金会发展到了全球60个国家，各有其独立的项目宗旨，如正义、妇女权利、教育进步、恶性疾病等。索罗斯捐赠了超过5000万美元的资金，以帮助波黑战后援助难民和在萨拉热窝修建紧急供水系统。他还花费了数亿美元为俄罗斯科学家支付年薪，以防止其在苏联解体后为中东的独裁者服务。索罗斯为他心目中的开放社会理想不遗余力地努力着，倾囊相助，而不愿做惜金如命的守财奴。

索罗斯认为：“如果只是为了变得富有而死去，我将是失败者”。大力挣钱只是他的本行，作为对冲基金经理，他只有按游戏规则追求利润最大化。然而这并不是人生的全部，一心钻到钱眼里只会使自己丧失生命的价值，只有投身有意义的事，积极改变世界，才能使人生不那么空洞和脆弱。

分散投资？

26

那些基金经理对他们所持股票的了解还抵不上一个
酋长对自己 100 个老婆的了解程度高。

——“股神”沃伦·巴菲特

股神巴菲特在投资时奉行少而精的原则，总是在对众多感兴趣的公司进行全方位的调查研究后，从中选择最优秀的公司进行集中投资。他认为，基于价值分析基础上的集中投资才是资本投放的根本之道。

巴菲特发觉市场上大多数基金经理都青睐于分散投资。他们中很多都毕业于高等商学院，接受了传统金融教育，倾向于保守的投资策略。他们不去认真钻研公司信息，因此无法确定所持股票的内在价值，为了避免非系统风险而不敢把资金押注在少数股票上，只能分散地多元化投资。而投资的公司越多，投资者就越无暇去了解各家企业经营状况，就像盲人摸象一样，只能继续分散化投资以分摊风险，这样就进入了一个恶性循环。这种现象在美国相当普遍，每年大概有 70% 的共同基金都不能跑赢大盘。一般的基金经理手里都握有一两百支股票，就像传说中的诺亚方舟一样，每个行业都选两只股票加入投资组合，最终变成了个“动物园”。巴菲特认为这种“动物园”式组合虽然更稳妥更安全，但同时降低了收益率，并不是最佳的投资策略。最好的消除风险的方法应是尽全力了解公司，掌握更多的有效信息，集中选择最优秀的，而不是不分优

劣眉毛胡子一把抓。

巴菲特在投资生涯中充分实践了集中投资的原则。四十余年间他只专注于熟悉的几个行业，每年集中持仓的股票数平均约为 8.4 支，约占投资组合的 91.54%。在这些股票中又有 7 支重仓股表现最为出色，投资 40 多亿美元，就产生了 280 多亿美元的赢利，占到了总体收益的 90% 以上。而这些超级明星股中可口可乐、政府雇员保险公司和华盛顿邮报被他称为“死了都不卖”的永久持有股票。巴菲特在购买前对这些公司都非常了解，如他从小就从零售可口可乐中获利，熟悉其市场畅销程度，阅读过可口可乐 1896 年以来的所有年报，终于在 1988 年抓住合适的机会大举买进。巴菲特正是在充分了解目标公司的基础上，依靠高集中低换手的投资模式，才在股市中一次次战胜大盘，取得骄人的回报。

“分散投资是无知者的自我保护法，但对于那些明白自己在干什么的人来说，分散投资是没什么意义的。”巴菲特认为投资者应集中投资 5 ~ 10 家最优秀的又能以合理价格购买的公司，而不是过度分散，胡乱海投。他在投资中以价值为本，不熟不做，避开多元化的陷阱，尽量减少换手率，才能在有效控制风险的同时获得超额收益。

点数预测师

27

最需要小心的就是那些点数预测师，即使是著名预测师，
在市面上 95% 的预测也都是错的。

——伯顿·G. 马尔基尔

伯顿·G. 马尔基尔（投资大师、《漫步华尔街》作者），美国投资大师，他将理论与投资实践相结合，取得了巨大成就。他提出投资时需严格警惕预测未来市场点数的行为，这些现代“巫术”无疑只是自欺欺人的骗局。

在马尔基尔看来，渴望有效预测的心理实际上源于对风险的恐惧和对一夜暴富的痴迷，人们总是想尽一切办法来寻求能够预示未来的蛛丝马迹。那些分析师们正是捕捉到了人们的这一心理，才用看似合理的逻辑和让人眼花缭乱的点位数据吸引人们。他们研究股票价格过去的走势和成交量，并据之描绘出未来的变化轨迹。他们把全部注意力都聚焦到股票的历史价格上，甚至对公司行业和主营业务都不管不顾。无数的事实表明，他们的这一努力是徒劳的，甚至连他们自己都不相信。然而他们装出客观专业的样子以怂恿客户、收取佣金，说得信心百倍、天花乱坠，完全不在乎其预测结果是否正确。

马尔基尔曾经让其学生绘制了一系列假想股票的走势图，每一个交易日的收盘价都由扔硬币来决定。如果扔的是正面，则当日股票收

盘价比前一日高出 0.5 个百分点，如果是背面则降低 0.5 个百分点。结果这些“试手气”的随机图与普通的股价走势图十分相似，甚至比真实的还表现出更强的周期性。其中有一张图呈现的是“头肩底”突破颈位线的完美上升图形，他把它拿给一个“图表主义者”看，观者欣喜若狂：“这是什么公司？这图太经典了，我们必须马上买进！我保证这股票下周一定上涨 15 个点！”当马尔基尔告诉他这幅图只是扔硬币得来的时，那人立马翻脸。马尔基尔的这个实验嘲笑了那些对点数预测“孜孜不倦”的分析师们，股价走向本身具有很大的随机性，想在这种不确定性中寻找确定答案，无异于缘木求鱼。

马尔基尔相信市场是随机的、无规律的，因此以往的股价变化不能充分预示未来的动向，更不能确切得出那些魔幻般的数字，所谓的持续性、周期性和重复模式都只是源于统计幻觉。市场上总有那么多声称掌握预测法宝的点数专家们，不停地兜售自己的观点和理论，可笑的是他们自己都从未从预测中赚钱，只是打着具有蛊惑性的幌子从“巫术”中谋利。这些“江湖术士们”终有一天会自食恶果、一败涂地。

开头注定结局

28

贪婪尽管让人们赢了开头，但最后的结局还是输。

——伯尼·弗兰克

伯尼·弗兰克（美国金融服务委员会主席）是美国众议院金融服务委员会主席，马萨诸塞州民主党议员，他支持克林顿政府对金融领域的监管，认为是金融界的贪婪放纵导致了2008年的全球金融风暴。他把贪婪视作人性中的一颗炸雷，一旦引爆就会不可收拾，全盘崩溃。

弗兰克认为，贪婪是人性之恶，是欲望驱动机，是泡沫制造者。人们在贪婪心理的推动下往往会放弃底线，漠视道德，丧失理智，崇拜谎言。也许一开始人们会得到种种好处，但长久下去不正当的行为方式终究会引发灾难。

在很长的一段时间内，美国公司的管理层都是一群为了中饱私囊冒险出击的恶狼。领导者们不关注怎样从根本上提升公司竞争力，而是通过各种偏激手段以提高股票价格，如高杠杆负债，财务造假，联合庄家买空卖空等，目的在于获取高额奖金——管理人员的收入很大部分由股票价格决定。CEO们养肥了自己却断送了公司的利益，最终产生多米诺骨牌效应，无一幸免，满盘皆输。

弗兰克举出美国国际集团（AIG）丑闻作为管理层贪婪盗取的一个铁证。2008年9月以来，AIG获取美国政府1730亿美元救助，却

为高管总共支付了超过 1.65 亿美元的奖金，最高者得到 640 万美元。之前，他们还虚报财务、转移债务以粉饰账面，制造公司繁荣的假象，不断丰盈自己的腰包。AIG 充分显示出高薪刺激下的人性贪婪，在使公司陷入重重危机之后，管理者们自己也不能够全身而退。

在电影《华尔街》中，戈登·盖克曾大呼贪婪是有益的，最后只能锒铛入狱。投资者们如果被欲望冲昏了头脑，就会忽视身边潜藏的诸多危险。例如，渴望一夜暴富而孤注一掷，拼命重仓押宝，增加砝码，一旦失手就会无力回天。比如不放过任何蛛丝马迹，一有风吹草动就立即反应，在市场过度交易，频繁进出，结果却因小失大，损失惨重。还有的连续失利却不及时止损，一条道走到黑，继续投入以图扳本，最后落得血本无归。在股市中，谨慎被证明是化解风险的最好心理武器，面对蠢蠢欲动的情绪，聪明人总是用冷静使其降温，把欲望克制在安全系数之内，才不会让贪婪支配自己的行为，得到最终惨败的结局。

买入时的工作 | 29

若购买时完成了正确的工作，那卖出股票的时间就永远不会到来。

——菲利普·A. 费雪

菲利普·A. 费雪（投资大师），美国教父级投资大师，成长股价值投资理论的创始人。他的思想对巴菲特产生了很大影响，巴菲特“买入并长期持有”的价值投资基本理念就来源于他。

费雪认为，如果一开始选择了合适的股票，那就永远都不要卖出。市场是不断变化的，投资者若不懂得坚持，稍有异动就轻易抛售，则往往无法等到最高的回报。因此不应把目光集中在当前价格上，而应关注股票背后的公司价值。费雪建议投资者只能在三种情况下卖出股票：买入时选择了错误股票；公司竞争力减退，价值降低；确定新的极佳投资机会（非常稀少）后，亟需卖出相对逊色的旧股以筹措资金，否则投资者就应一直持有。而如果最初的投资标的是正确的，即选择的股票足够优秀，购入价格足够低，并经过了时间的检验，那就不存在上述三种问题，卖出股票的时间就永远不会到来。

费雪举了个例子来对这个观点进行说明。假设一个人毕业时借钱给同学，金额是他工作后第一年总收入的10倍，而他则会把每年收入

的 1/4 还给这个人。十年后，这位同学表现非常突出并前途无量，就像一支超级明星股一样能给投资者带来巨额回报。如果这时有人建议他以原始投资金额 6 倍的高价卖出他与同学的合约，转而与另一人缔约，其年收入和十年前刚踏出校门时相同，他该怎么办？稍有理智的人都能做出正确选择。费雪认为，放弃已经检验过的优秀股票而投资未经证实的收益与此类似，都是极度愚蠢的行为。

可惜的是，费雪本人并未坚持这一原则，他在晚年被老年痴呆症所困，做出了很多糟糕的决定，以致他儿子肯尼斯·费雪发出“老了之后就不应该再做任何投资决策”的慨叹。然而费雪的精髓在巴菲特身上得到了传承。巴菲特坚持“买入并持有”的长期价值投资理念，宣称可口可乐、政府雇员保险公司和华盛顿邮报三支股票是“死了都不卖”的超级明星股。在选定这些股票之前，他做了长期大量的调研工作，认真阅读可搜集到的一切资料，分析其内在价值和竞争优势，确定其为永久持有股，之后他耐心等待合适购买时机，使一切工作都正确无误，这样卖出股票的时间便会遥遥无期。

投资者的朋友

30

坏消息是投资者最好的朋友，它能够让我们以很低
价格去购买未来。

——“股神”沃伦·巴菲特

“坏消息是投资者最好的朋友。”这是巴菲特在 2008 年全球金融风暴后接受《纽约时报》采访时说的。他劝说投资者在危机关头不要过分恐慌，而应充分把握机会逆向投资，这样就会在世道回升后得到满意的回报。

巴菲特认为，历史证明经济总是向上发展的，即使美国在 20 世纪参加了多次大规模战争，经历过 大萧条、石油危机、流行疾病和总统因丑闻下台等事件，但道琼斯指数还是从 66 点涨到了 11 497 点。因此当前局势混乱并不能阻挡市场前进的长远趋势，如果投资者能够克服危机中的恐惧心理，以低成本购入有价值公司的股票，就会在市场回弹时坐享其成。当坏消息出现时，很多人会竞相抛售股票，从而造成整个资本市场短期内的股价下跌，然而那些真正有竞争实力的公司并不会因此一蹶不振，它们的内在价值并没有发生变化，只是股票价格降低了。这对投资者来说绝对是千载难逢的好消息，就像以“跳楼价”买到真金白银一样，等市场平稳后自会获利颇丰。

巴菲特并非空空论道，而是以实际行动向好朋友示好。就在 2008

年经济处于低谷时，他逆势而动，多次抄底，在 2009 年局势逐步回暖时就收到了巨额回报。伯克希尔·哈撒韦公司 2009 年净收入 81 亿美元，每股账面价值增长了 19.8%，为 2003 年以来的最大幅度增长，公司市值达到 218 亿美元。这其中投资比亚迪可谓是浓墨重彩的一笔，对其亮眼业绩功不可没。2008 年巴菲特以 2.32 亿美元低价购入比亚迪约 10% 股权，到 2009 年底涨至 19.86 亿美元，账面盈利为 17.54 亿美元，投资回报率高达 7.6 倍。巴菲特用自己的实际行动证明了他对最好朋友的理解是正确的，只要善于把握时机，坏消息也会带来春天知更鸟的叫声。

当然巴菲特并非赞成糟糕形势下的所有投资都是可取的，他认为要化危为机必须具备两个条件：选择优秀公司股票和做好长期准备，而这正是与他价值投资的理念相一致的。投资者应对那些缺乏竞争优势的、杠杆过度的企业保持警惕，因为它们自身存在巨大弊病，即使在经济好转后也不会翻盘。而对于那些内在价值丰厚的公司就没必要怀疑了，它们拥有广阔的前景，不确定的只是它们何时会重新崛起，创下新的利润记录，所以长期持有才是保证赢利的根本王道。

浮存金真好 | 31

浮存金真好，只要成本足够低。

——“股神”沃伦·巴菲特

在每年写给股东的信中，巴菲特都会解释浮存金给伯克希尔·哈撒韦带来的巨大利益，他不无自豪地认为，这是公司能够实现高速增长的重要前提。

浮存金是指先存在账户上，以后可能会被取走的那部分钱，如保险公司在支付损失理赔之前向投保人预先收取的保费。巴菲特所讲的浮存金主要就是指保险浮存金。它的成本为最后的保险费用超过保费的部分，是保险公司的承保损失。巴菲特认为只要这个数额不够大，远远低于用浮存金获得的投资收益，那就是一件一本万利的好事。

巴菲特毫不讳言对保险业的钟爱，称其为公司未来所在。巴菲特旗下有多只保险业务，为他提供了大量的浮存金，这些保费在财务报表中虽被列入“应付账款”一项，属于负债，却比一般的财务杠杆安全可靠得多。首先它不需支付利息，此外它的成本只有在很多年后才会凸现出来，这时那些之前免费持有的保费早已产生了高额的投资回报。

伯克希尔·哈撒韦公司的主营业务就是财产和意外保险，约占总

资产的 60%，提供了不断稳健增长的浮存金——从 1967 年的 1 600 万美元增加到 2009 年的 620 亿美元。其中巴菲特极为赞许，允诺“死了都不卖”的美国政府雇员保险公司，在伯克希尔·哈撒韦买下它的 14 年里，市场份额从 2.5% 飙升到 8.1%，浮存金从 27 亿美元剧增至 96 亿美元，有 13 年实现了承保盈利（即成本为负）。再保险行业中的“巨无霸”国民保险公司，仅 2009 年的一份寿险合同就为今后 50 年或更长时间内带来了 500 亿美元的保费收入。这些浮存金大多被巴菲特用于投资，凭借股神的智慧以钱生钱，逐步扩大其金融帝国版图。

在浮存金的使用过程中，有一项需要严格控制的因素就是成本。20 世纪 70 年代末，伴随着保险业的竞争加剧，保险商们不遗余力低价出售保单，使得保费收入远远无法与承保损失相抵，成本投入过高。巴菲特也在这次自杀式竞价比赛中遭受损失，更深刻地领会了成本控制的意义。他聘请了风险控制大师戈德伯格来管理自己的“烂摊子”，从此以后再也不直接插手保险业务。在他看来，保险事务需要由具有专门才干的经理人来负责，才能实现有效运营。他对伯克希尔旗下的管理层高度称赞，认为正是因为他们的非凡才能和辛勤工作，公司的成本才能限制在极低水平，基本为零甚至为负。

滚雪球

32

人生如滚雪球，最重要之事是发现湿的雪和
长长的山坡。

——“股神”沃伦·巴菲特

《滚雪球》是股神巴菲特唯一授权的传记的书名，短短几个字浓缩了他毕生所追随的哲学：人生就像滚雪球，最关键的是要发现湿的雪和长长的山坡。

巴菲特的人生是财富人生，在他的财富世界里，“湿雪”指的是能够聚集在一块而使雪球不断变大的各种资源，如随着时间滚动增长的资金，逐渐累积的投资能力，抵御市场变动的胜者心态等，而“长坡”则是让膨胀中的雪球顺利前进的通道，主要指能使财富不断增值的优秀企业。巴菲特的财富成长过程就是在资本市场不断寻找湿雪和长坡的过程。

在长期的摸索实践中，巴菲特最终形成了价值投资的理念。在他看来，投资股票需重点考察公司，也就是选择适合雪球滚落的坡道，长度、宽度、坡度、平稳度都是需要考虑的变量。山坡要够长，才能产生充足的动能，也即一旦买入应尽可能长期持有；要够宽，就是说在同行业内应有充分的竞争力；要平缓安全，也就是说公司的运营应持续稳定，而不是坎坷动荡，起伏不定。在雪球降落初始，应选取最有利地形以获得理想的初速度，亦即谨慎把握时机，最好是在市场严重低估时买入。一旦雪球进入坡道，则依靠其自身的吸附能力不断

积聚湿雪，越滚越大。它在完美坡道的配合下不断壮大，就如同资本、经验、能力、眼光等质素在企业良好运转中不断衍生增值一样。

巴菲特从白手起家，经过一生艰难打拼，2009年资产已达620亿美元，多次荣登世界首富。他在资本市场上搜寻有内在价值的公司，等待良机买入并长期持有，这些价值投资原则成就了他一次又一次的辉煌。自从1965年收购伯克希尔·哈撒韦以来，公司的每股账面价值从19美元增加到了84.487美元，平均每年增长了20.3%。巴菲特投资公司追求平稳增长和可持续性，注重企业的实际经营能力，在这种理念的指导下也与众多超级明星公司形成了互利共赢关系，如可口可乐、华盛顿邮报、美国政府雇员保险公司、富国银行等企业也随着他的投资而不断唱好。财富如同滚雪球，湿雪和长坡二者缺一不可，它们相互配合，互惠互利，共同营造了庞大的财富帝国。

个人偏好

33

我个人偏好是期望公司股价的表现尽量与其企业本身价值接近。

——“股神”沃伦·巴菲特

股神巴菲特不止一次在年报致股东的信中提及，他个人希望伯克希尔·哈撒韦的股价尽量贴近于其自身价值，只有这样，公司的股东们才能得到公平的回报。

巴菲特解释道，如果股票价格与公司实际价值不相符合，就会影响投资者收益分配的公平性。不管市场是低估还是高估，投资者的回报都会因为不同的购入时间而产生差异。当股价低于公司内在价值时，那些抓住时机新近购买的幸运儿就会乐得合不拢嘴。而当股票溢价时，那些早先持有股份的先行者就会暗自庆幸。虽然从整体上看，股价的剧烈波动并不能改变长期投资者的赢利总和，其收益最终取决于公司的真实价值，但还是会导致股东获利不均，这是股神所不期望看到的状况。

巴菲特对伯克希尔·哈撒韦的股票价格比较满意，认为其长时间以来都与公司的实际价值保持着一种稳定的关系，这在市场上非常少见。股价与企业价值相一致有利于减少频繁交易，使股东与企业长时期共同繁荣，形成理性、持续、有序、公平的市场氛围。巴菲特称赞伯克希尔的股东，认为他们是专注的

投资者而非投机分子，正是因为他们的理性才避免了股价的极度波动。

反之，巴菲特讽刺了那些所谓的投资专家，他们的“专业”动作往往使股市陷入混乱，沦为价格游戏的竞技场。他引用了格雷厄姆讲过的一个故事来加以说明：有一位石油开发商升入天堂时，在天堂门口遇到了圣彼得。圣彼得遗憾地告诉他，天堂里专为石油大王们准备的房间已经满员。这位开发商想了一下，朝着房间里大喊：“地狱里发现了石油！”立马房间门就打开了，所有的开发商争先恐后地涌了出来向地狱狂奔，房间里顿时空无一人。然而，这位老兄并不急着入住，迟疑了半天后说：“不行，我也得跟他们一块去，说不定地狱里真的有石油！”

巴菲特通过这个故事嘲笑了那些缺乏主见人云亦云的专业投资人员，他们在市场里操纵股价，一有风吹草动就抛售或满仓，而不是真正关心公司的价值升降。然而，单纯追逐价格并不能笑到最后，那些看似在牛市的股价飙升中大赚特赚的赢家，往往受累于频繁的交易成本和管理费用，反而是长期持有的投资者能在公司持续稳定的利润中获得高额回报。

这次不一样

34

投资中最贵的五个字是“这次不一样”。

——约翰·坦普顿

约翰·坦普顿（全球投资之父），价值投资理念的极力拥护者，被《福布斯》杂志称为“全球投资之父”和“史上最成功的基金经理之一”。他用一生的智慧提炼出了投资中代价最昂贵的几个字：这次不一样。

坦普顿认为投资中最不明智的事，是在同样的错误前反复摔跟头，而这偏偏是很多投资者最惯常的行为。他们屡屡劝说自己这次与以往不同，然而却一次次地掉进同一个陷阱。事实上，犯错并不可怕，坦普顿自己一生中就坦承有三分之一的投资是糟糕的，关键是要从既往的错误中总结经验教训，避免历史重演。此外，保持情绪镇定是很重要的，如果被失败所打倒，厌倦并拒绝投资，或者不避开已经被探测到的地雷，反而在上面加注妄想捞回损失，那就只能加深错误，重蹈覆辙。

1998年，坦普顿在急速膨胀的美国股市中发觉了潜在泡沫的危险，他从科技网络股炙手可热的疯狂浪潮中听到了荷兰郁金香热、英国南海泡沫、佛罗里达地产热的历史回响。他建议投资者们从极度亢奋的美国股市抽身出来，转投亚洲。当时亚洲正被旷日持久的金融危

机所困扰，市场上空弥漫着一股悲观的气息。坦普顿根据自己逆向投资的原则，认为在熊市中搜寻有价值的低价股，定能在股市回升后取得超额回报。然而，美国本土随处涌动着狂热和乐观的情绪，他们高喊这次完全不同，历史进入了永恒的增长期，传统的价值衡量标准将被遗弃，泡沫不一定会带来灾难……最后无可避免地陷入了又一场股市危机。而在他们为自己的固执和遗忘付出最昂贵代价的时候，坦普顿在韩国和亚洲其他地区的投资获得了丰厚的回报。

很多投资者都喜欢在市场中以身试险，他们盲目地相信自己的判断，乐观地预期未来的成长，当风险缓缓降临时，他们告诫自己这次不一样，不会再像过去那样一输到底。他们不愿意承认历史的轮回，认为以前的错误只是偶然的，太阳每天都是新的。事实上，投资者最容易犯的错误之一就是重复错误，因为那是他们的视角盲点和行为硬伤，需要不断提醒注意才能有效克服。漠视记忆的力量只会让人一次次被市场的飞刀扎得伤痕累累，面目全非。

投资良机

35

上天赐给良机，聪明的人就会重金下注，但其他时候，他们却始终按兵不动。

——查理·芒格

查理·芒格（投资大师），伯克希尔·哈撒韦公司的二当家，他和巴菲特一起联手打造了伯克希尔帝国的辉煌传奇。巴菲特对他的智慧和人品赞不绝口，称他为自己的耳朵，使自己以非凡的速度“从猩猩进化到人类”。

和巴菲特一样，芒格也遵循价值投资的基本理念，认为这一思想永远都不会过时。芒格自我评价有一种赌徒式性格，一旦遇到良机就会用重金下注，其余时候则耐心等待，按兵不动。

“赢家必须有选择性地下注”，这才是价值投资的精髓所在。选择，不只是在茫茫市场大海中打捞出杰出的企业并长期持股，还包括以远远低于其内在价值的价格捡便宜，这才不会浪费了天赐良机。股市就像赛马一样，要想回报更多就必须考虑更高的赔率，赔率为 100 : 1 的马一旦获胜，就能产生比赔率为 3 : 2 的马胜出更高的报酬。聪明的投资者总是善于在最能爆冷门的马匹上以重金下注，利用错价的赌注大赚一笔，其余时间则静观其变，而不是频频出击，与众人一样投注毫无获胜悬念的马匹。股市也是这样，关键是要找到足够高的赔率，也就是市场误判的良机。当优秀公司因多种原因偶然降为“白菜”之时，

就该是投资者大刀出手之际，这样才能充分利用低成本优势谋取更高的收益。

在芒格和巴菲特的黄金搭配组合下，伯克希尔·哈撒韦公司努力搜寻高赔率的重拳出击机会，而不是多元化投资，单纯追求数量和广度。在机会尚未到来的日子，他们宁可空仓也不盲目下注。正是这一次次耐心等待，吃大放小，才为伯克希尔带来了惊人的回报。投资华盛顿邮报股份公司就是这样的一次天赐良机，当时美国正处于大熊市底部，该公司的市场价格尚不到其内在价值的 1/4。考虑到这家公司在业内极具影响力，市场占有率高，又拥有精明有效的管理层，芒格发觉这也许是 40 年难得一遇的伟大机遇。他们果断出击，一举买入华盛顿邮报公司股票总额的 10%，最终获得了 50 倍于成本的巨大收益。

芒格认为，优秀股票被低估是投资者最值得庆幸的事，市场价格和内在价值一样，都是价值投资不可忽视的考察因素。投资者应学会利用市场的误判为自己争取利益最大化，即使这样的机遇不多，但一旦把握住了就能产生非凡的财富。

短时偏见

36

价格是你掏的钱，价值才是你想得到的。

——“股神”沃伦·巴菲特

在股神巴菲特的词典里，“价值”是出现频率最高表达意义最深刻的词语之一，它是投资能否长期获胜的最终决定性因素，也是聪明的投资者最关注和重视的要素。

巴菲特所说的价值实际上特指公司的内在价值，它是“企业在其余下的生命中可以产生的现金流量的折现值”。它不同于公司的账面资产——这是对公司累计投入资本的账面反映——而是对公司未来赢利能力的一种预期估算。它建立在公司综合实力基础之上，着重体现了公司的整体竞争优势和可持续发展力。

一个公司的内在价值与账面价值间并不能划等号，前者以未来为导向，而后者代表了投入的总和。相同的财务投入可能产生不同的内在价值，巴菲特用他熟悉的可口可乐的例子来加以说明：即使有一家饮料生产商其设备、投资渠道、资产负债率和现金流情况与可口可乐公司完全一致，它也不可能产生与可口可乐相媲美的内在价值。因为在有形的资产投入之外还有经济商誉等无形资产，可口可乐的企业文化魅力、市场占有率和品牌忠实度等都不是能轻易复制成功的。

而如果一个公司的前期投入过多，远远超过了该项目建成后的现金流折现

值，就会反过来破坏企业的内在价值，如让巴菲特损失惨重的美国航空公司。这些公司的高资本投入并不能产生良性效果，反而逼迫企业不得不为其原始负担埋单，因此巴菲特非常警惕资本密集型行业中有形资本对内在价值的挤压，认为这里面不可能产生最卓越的公司。

总之，内在价值是投资者必须详加考察的要素，只有真正购买了那些优秀的公司股票，才能在长时间的持有中获得应有的回报。然而，尽管价值是最终目的，在市场行为中投资者却不得不面临着价格的选择。巴菲特劝告投资者须谨慎下注，耐心等待市场低估的机会，毕竟高性价比才是更好的投资方式。

历史上有很多因价格而犯错的例子，如 20 世纪 70 年代初美国对蓝筹股的集体痴狂。当时市场上有些业绩良好的公司股票，被称作“漂亮 50”，包括 IBM、雅芳、迪斯尼等，这些股票虽具有很高的价值，但在众人的争相追捧下，价格一直居高不下。1972 年，很多“漂亮 50”成员的市盈率竟高达 90 倍。然而随着 1973 年美国股市崩盘，那些孜孜不倦的高位抢购者们才终于意识到为了价值而盲目付出价格也是一件得不偿失的事情。

趋势 vs. 风险

37

对于多数人而言，风险较大的不是你指定的高目标没有达成，
而是那些你唾手可得的目標。

——理查德·丹尼斯引自米开朗基罗

理查德·丹尼斯（最著名的期货交易家），期货交易界的传奇人物，创下了以 400 美元本金赚取 2 亿多美元的超级神话，成为期货界的标准英雄。丹尼斯另一项举世瞩目的行动则是轰动的“海龟计划”，为了证明自己“成功的交易员是在实践中练出来的”这一观点，他对一群来自不同行业背景并缺乏投资经验的新手——他称之为“海龟”——进行两周的速成培训，大获成功。4 年中，“海龟”们平均每年收益率约为 100%，而其中最为出色的柯蒂斯·费斯则大赚 3 150 万美元。

丹尼斯的这个计划充分说明了杰出的交易员是培养的而非天生的，正确的交易方法和原则在实践中具有重要作用。丹尼斯的基本原则之一就是赚到每一分应该赚到的钱。投资者对市场行情不可能有十足把握，对于那些难以测准的高目标应保持平静心态，更重要的是不能丢掉那些确保能赢利的项目，如果连板上钉钉的收益都不能稳操胜券，那投资就会充满不可测的风险。在丹尼斯看来，唾手可得的目標主要是市场趋势所向，做单若紧跟趋势，就会一次吃饱，全年无忧。

在 1973 年的大豆期货交易中，大豆价格一路看涨，猛然间冲破了 4 美元大关，很多人以历史数据作为参照——之前大豆价格一直在 50 美分上下徘徊，认为市场到达顶峰，于是纷纷在 410 美分附近大举抛空。而丹尼斯根据市场趋势判断大豆将继续高歌猛进，于是顺势买入，结果大豆行情狂升不止，连续十天涨停板，在短短四五个月时间里就飙升至 1 297 美分。丹尼斯在这次大豆交易中追随市场大势，轻而易举地就赚得盆满钵满。

丹尼斯坦承他 95% 的利润只来自 5% 的交易，这 5% 的少量投资能赚取超额回报主要获益于市场趋势。只要准确判断市场方向并顺势而为，成功就如同探囊取物一般不在话下。很多人都喜欢逆市买入，丹尼斯不赞成这种做法，认为所谓的抄底买入、摸顶卖空在实际操作中是很困难的，投资者并不能准确预测何为底部何为顶点，结果往往是胡乱猜测，比拼运气，把自己置于高风险之中。只有跟随市场大势勇于追进，才能确保赢利，把目标财富尽收囊中。

聪明 = 不做蠢事

38

在投资过程中，关键是不要自作聪明，
要避免做蠢事。

——本·斯坦

本·斯坦（美国著名经济学家）是美国杰出的经济学家、评论家，活跃的财经电视节目主持人。在长时间的观察思考中，他接受了价值投资的基本准则，尤为推崇巴菲特的投资理念和方法。他认为，巴菲特要求投资者必须牢记两个核心原则：第一，不要亏损；第二，永远记住第一条。其实在此基础上还可以再增加一条原则：在投资过程中，关键是不要自作聪明，要避免做蠢事。

本·斯坦认为，在证券市场上，机会总是稍纵即逝，试图抓住合适的时机往往比登天还难。然而一次错误的投资，就可能抵消掉此前所有的努力，连本带利输个精光。事实上，做出糟糕投资决策的人往往并不愚笨，他们只是太过聪明，自信心无限爆棚，妄想超越自身控制能力豪赌一把，最终却被市场打得落荒而逃。因此，投资者应尽量谨慎，小心防守住底线，以免赔了夫人又折兵。

投资者通常喜欢做的蠢事有：非理性情绪，冲动、爱幻想、善变；随意转移资产；盲目投资不熟悉或新的领域，购买市场高估的证券；轻信专家意见、建议和预测，追随所谓内幕消息；孤注一掷等。这些蠢事很多都是投资者头脑发热的产物，如果他们能自我克制，动用理性思考，则很大程度上可以避开市

场的陷阱。

2008 年底，前纳斯达克证券交易所董事会主席麦道夫巨额诈骗案事发，引起世界一片哗然。这次诈骗金额高达 650 亿美金，许多投资者一时间血本无归。本·斯坦对此事件发表评论说，投资者之所以上当，主要还是他们被欲望蒙蔽了双眼，希望天上能掉馅饼，才选择性无视骗子并不高明的行迹。他自己一开始就对麦道夫的对冲基金保持警惕，因为他不知道该公司怎么创造出稳定的 10% 到 12% 的高额年回报率。此外，麦道夫宣称有内部消息和秘而不宣的投资策略，严禁他人询问和质疑公司状况，利用只有三名员工的会计事务所进行日常审计，这些暗箱操作中都存在极大的疑点。然而，投资者们过于相信自己的直觉判断，人云亦云，随波逐流，“聪明”地以为这是上流人玩的集体游戏，进而放松警觉，终止理性的怀疑，成为骗子敛财的牺牲品。

聪明反被聪明误，这是千百年来无数智者总结出的至理名言。在证券市场上，只有抛弃耍小聪明的侥幸心态，时刻保持审慎态度，不追逐一夜暴富的神话，不轻信纷纷扰扰的迷局，才会尽可能地规避风险，远离陷阱。

复利 VS. 价值

39

时间是好公司的朋友，是坏公司的敌人。

——“股神”沃伦·巴菲特

“时间是好公司的朋友，是坏公司的敌人。”这句话集中代表了价值投资理念的核心原则。价值投资的基本思想是选择优秀公司，在合适的时机买入并长期持有，时间会证明好公司的优越性，使它随着日积月累不断增值，为投资者创造出更多的财富。

巴菲特一直反对短线操作和频繁买卖，不仅因为盲目追随市场具有极大风险，还因为“剪成数段再接起来的绳子，一定比原来的短”。过于频繁的交易会产生巨额成本，无谓地消耗掉股东收益，此外，投资者还无福享用时间所带来的巨大累积效应——复利。复利是指把获利并入投资成本中重复计算赢利的方法，即俗称的“利滚利”，它建立在年收益为正的基础上。由于优秀企业能长期稳定地保持高利润率，投资者每年在获取应得的回报的同时，还可以把该回报转化为下一阶段的成本进行再投资，从而滚雪球般不断扩大，获得持续增长的财富。

巴菲特曾多次赞扬复利的重要作用。在一份年报中，他计算若15世纪末西班牙女王不支持哥伦布航海，而是将3万美元以4%的

年复利率进行投资，在 470 多年后将飙升至 3 000 亿美元！巴菲特自己也受益于时间复利的神奇效应：从他 1965 年接手伯克希尔·哈撒韦公司开始，截止到 2009 年，45 年内伯克希尔的年均复利收益率是 21.32%，总复利收益增长了 4 500 倍。巴菲特的投资组合汇聚了一系列优秀公司，正是它们的稳定发展创造出了滚动翻番的超额回报。

按照复利计算公式：复利终值 = 本金 $(1 + \text{复利率})^n$ 时间来看，在同等规模的初始投入之下，有两个条件是至关重要的：收益率和投资时间。只有真正具备内在价值的公司，才会保持良好的经济效益，为投资者提供稳定的高额回报。而复利随着时间而增长，时间会帮助优秀公司不断壮大，淘汰那些不具竞争优势的企业，让选择好公司的投资者见证复利的奇迹。

投资实际上可看作是一种时间的游戏，成功者往往都善于忍耐、坚持、等待，能够看清大势，把握全局，不被一时一地的具体利益所困扰。好公司通常能够经受住时间的检验，在岁月流逝中愈加蓬勃，蒸蒸日上。投资者若能长期坚守，和优秀公司一起共同繁荣，自然也会得到时间好友的厚待，收获充足的回报。

旧的不去，新的不来

40

旧的不去，新的不来……只有时时准备着从零开始，明天才会更好。

——施利华

施利华（泰国最传奇企业家）是泰国最为传奇的企业家，一生动荡起伏，他因自己在面对变故时坚毅坦然的心态备受人们赞赏，曾被泰国媒体评为“泰国十大杰出企业家”之首。他的人生格言是“旧的不去，新的不来”，这也成为他贯穿始终的从商投资法则。

“旧的不去，新的不来”这句话可以从多种角度进行解读。首先它蕴含着一种弃旧换新的乐观憧憬，向往新鲜事物带来的刺激和挑战；其次它可看作是失去旧物时的自我安慰，太阳明天还会是新的；此外它还意味着解除过去累积下来的包袱，无担一身轻，做好从零开始的心理准备。在不同的事业阶段，施利华分别利用了这一格言的某个侧面，来建筑自己的生意人生。

1987年，施利华出任泰国盘谷银行附属公司亚洲证券的总经理，在“黑色星期一”股灾时，做出了大胆的投资决定，为亚洲证券大举入账约2亿泰铢（当时约合800万美元），一时间声名鹊起。然而，正当他在股市所向披靡时，却突然弃旧迎新，告别股票，把全部积蓄和

银行贷款投入房地产业，在曼谷郊区修建了 15 栋豪华别墅。不久，亚洲金融风暴袭来，他的地产事业全军覆没，所有财富顷刻间化为乌有。面对这样的困境，施利华并未陷入感伤怅惘之中，而是决定白手起家，从头再来。他开始在曼谷街头出售自制三明治，终于慢慢走出低谷，回归富豪行列。在经历了人生最惨淡时光之后，施利华更坚信敢于面对未来的重要性，要时刻做好一无所有的准备，杜绝依赖心理，才能破釜沉舟，死地后生。

施利华用他的行动充分注解了“新”的含义。其实，每个人的性格和人生经历都是不可复制的，对要求稳健的人来说追求高风险高收益的挑战是不能承受，也不会认同的。但是，“旧的不去，新的不来”这一句话语所折射出的积极主动、独立自主的心态，却是投资理财时必不可少的情绪之一。只有坦然面对失败和错误，努力吸取教训，才能避免历史的不断轮回；只有端正姿态，从零开始，才能克服盲目依从或傲慢的心理，更加理性从容地面对市场。

狗尾巴的幻觉

41

如果一只狗连尾巴也算在内的话，总共有几条腿？

答案还是四条腿，因为不论你是不是把尾巴当作一条腿，尾巴永远还是尾巴。

——“股神”沃伦·巴菲特引自美国俚语

美国有很多有关狗尾巴的俚语，以上就是最精辟、流传最广的俚语之一。总统林肯曾用它来讽刺政客们荒唐无知的政治想象力。股神巴菲特也在给股东的信中引用它，用来指企业管理者自欺欺人的可笑幻觉。

巴菲特发觉公司经理人中经常存在一种鸵鸟心态，总想在会计原则上钻空子，减少成本预估，增加账面利润，以此来美化公司业绩，取悦股东，并使自己名利双收。由于会计原则采用现金基础制，这就使得一些非现金账务无法准确反映到账面上，经营者和会计师们也就抓住这一点，在计算成本时抹掉大量非现金费用。然而对一些尚未回款的赊账销售，他们却急于早早地做上标记，列入实际利润，不管这笔账最后能否收回。这种双重标准可以大幅度粉饰财报，却不能代表公司的实际情况，反而营造出一种欣欣向荣的幻觉和盲目乐观的集体情绪，无视公司的潜藏危机。

例如，经理人们通常不会在会计账上记录长期退休金负债以增加账面支出。他们选择性地塑造一份漂亮的财报，接下来则蜷缩在自己装饰过的财务数据中

沾沾自喜，对潜藏的未来债务眼不见为净，以为这就是公司的真实情况。然而公司的实际支出并不会因为账目的掩盖而雪藏，随着退休保健计划的逐步深入，这种没有上限的负债金额越来越庞大，就像无底洞般不断吞噬着企业的自身实力，甚至使之走向破产的命运。巴菲特嘲笑这些不会算术的自欺欺人者，认为他们就像想把尾巴算成腿的狗一样，根本改变不了其四条腿的现实。而就算那些同样愚蠢的会计师们愿意证明尾巴也是腿，狗也不会因此多了一条腿。

实际上，不只是公司管理层，投资领域也普遍存在着幻觉效应。投资者们乐观地幻想自己具有点石成金的能力，能准确预测市场大势，获取可靠内部信息，于是盲目跟随直觉所指大下赌注。结果市场并不以个人主观意志为转移，该涨则涨，该跌照跌，投资者才发现自己并不是神，并不能生造一个想象中的美丽新世界。而那些狂想症发作时投入的成本也往往被大量稀释掉了。幻觉的产生其实源于人们的浮躁情绪和侥幸心态，投资者们在一段时间的陶醉通常需要超额付出来埋单。

常识即是机会

42

要决定投资什么企业很简单，你可以走到商场看看现在流行什么产品，看看公园内的青少年穿什么牌子的衣服、吃什么公司的食品；你家的长辈吃的药物是哪些公司的，选择哪家企业的医疗服务；替你维修的工程师用的材料是哪个企业的……这是基于常识的投资策略。

——彼得·林奇

全球最佳基金经理彼得·林奇（投资奇才、全球最佳基金经理）一生热衷于常识投资，他关注并热爱自己的生活，喜欢从生活细节中发现投资目标，这成为他在股市屡创佳绩的秘诀所在。

林奇认为，简单的常识中往往蕴含着机会，投资者只要留意日常生活，就可以寻找到有价值的公司。同巴菲特一样，林奇也相信选股主要是看公司，尤其偏爱那些具有潜力的成长型企业，一旦买入就长期持有，利用复利滚动增值。在他看来，人们往往忽视那些最朴实最直接的真理，普通生活场景中通常预示着伟大的机会，需要有心人耐心发掘，迅速捕捉。

林奇是个著名的工作狂，为了全面了解上市公司的情况，他聘请了数百位分析师进行专门研究，每天的报告就高达两米。然而他认为

这些资料都是空的，不如日常生活中所观察到的投资机会那么真切实在。他特别留心妻子和女儿的购物情况，从她们的“战果”中寻找值得投资的企业。如他的妻子卡罗琳很喜欢“莱格斯”牌子的丝袜，他敏锐地觉察到内藏良机，于是迅速组织麦哲伦基金购买该袜子生产商汉斯公司的股票，不久股价连升 6 倍。而他的女儿是美体小铺护肤品的忠实用户，他在认真进行市场调查后发觉这家公司颇具成长性，于是持股，获得了丰厚回报。

林奇还喜欢陪妻女逛街，亲自在市场中进行实地调研，获取第一手信息。他随着妻子和女儿们走进最受欢迎的专卖店，购买最有口碑的商品，观察周围人的购物习惯，并进而对这些商品所属公司产生直观印象，经事实证明这些判断都具有惊人的准确性。林奇称寻找优秀公司的最佳场所就是在自己住处附近，并无神秘感可言，关键是要拥有敏锐的投资眼光，于无声处听惊雷，在一般人习以为常的地方见证奇迹。

大多数投资者都喜欢把生活和投资截然分开，投资部分寄希望于专业人士的分析、推荐和预测。而林奇用他的个人经验和神奇业绩提供了另一种基于生活常识的投资策略。这与林奇的投资方向密切相关——他喜好那些日常生活中可见可感的行业，如食品、保健、日用消费品等，而这也是众多投资大师的偏向所在。看来，投资者们没必要舍近求远，在生活中处处留心，就能把握良机，拥抱财富。

“市场先生”的故事

43

“市场先生”是你的仆人，而不是你的向导。

——“股神”沃伦·巴菲特

在对市场的看法上，巴菲特尤为推崇他的老师本杰明·格雷厄姆的理解。格雷厄姆是价值投资之父，他用“市场先生”的比喻来表明市场的非理性和波动性。巴菲特进一步完善了这一思想，指出“市场先生”只应是投资者的仆人而不是向导。

格雷厄姆把市场上所有交易对手集合成一个叫“市场先生”的人，他每天都会报出你所持股票的买价和卖价，你可以根据这些信息来决定是减仓、加仓还是继续持有。然而这位先生情绪十分不稳定，他的报价也常常与公司实际价值相偏离。当他心情愉快时，他会夸大利好因素，盲目哄抬价格；而当他悲观失望时则会觉得一切都毫无价值，于是疯狂压低价格。由于“市场先生”经常会昏头昏脑，误判公司价值，所以如果投资者被他的情绪所左右，完全根据他的观点来操作自己的投资，就会犯下大错。

巴菲特认为要正确投资需处理好与“市场先生”的关系，不让他主导自己的投资决定，而是利用他价格变动的时机与之进行理性交易。在他意志消沉的时候从他手里低价买入好公司股票，就能实现低成本高回报；而当他情绪亢奋的时候可以把手里股票高价卖给他——当然，如果手里握有超级黄金股也可以

对其兴奋置之不理，因为好公司自会带来你超额回报。由于价格波动毫无规律，全凭他一时高兴，因此唯一的投资参考因素就只能是公司的自身价值。投资者若比“市场先生”更了解公司价值，就能成竹在胸，安然面对股价涨跌，利用“市场先生”的弱点为己谋利。

在投资过程中，巴菲特深刻认识到了与“市场先生”打交道的窍门，他从来不跟随其报价追涨杀跌，也不预测短期股价走势，更不短线操作，谋取差价——他把这些行为称为投机而不是投资。他明白，试图掌控“市场先生”的情绪变化规律是徒劳的，在他垄断的价格上做文章也是不明智的，只有抓住公司价值，才是唯一可靠的终极途径。他谨慎选择可口可乐、华盛顿邮报、吉列、富国银行等优秀公司股票，趁“市场先生”情绪低落的时机大幅低价买进，最终战胜了市场，获得了高额回报。

很多投资者都喜欢每天观察股价，看到自己的投资跑赢大盘就喜不自禁，反之则焦头烂额。这实际上就是被“市场先生”牵着鼻子走，不仅情绪大受影响，担惊受怕，睡眠不稳，而且心智也会受到扰乱，丧失客观的理性和判断力。因此记住巴菲特关于“市场先生”的经典描述吧，你会发现投资和生活都轻松得多，也稳定得多。

借贷者的信用

44

我不会借给我不相信的人一分钱，哪怕是他拿来基督
教世界所有的担保也不可能。

—— J. P. 摩根

美国早期金融巨头，有着华尔街之子美称的 J. P. 摩根（美国金融巨鳄、华尔街之子）非常重视商业信用，把它视作现代金融体制的基本原则。

摩根认为，信用是国家、企业和个人的安身立命之基，也是最为根本性的商业原则。人无信不立，如果整个商业系统都丧失了诚信的氛围，就不可能建立起公平公正的交易机制和安全可靠的市场秩序。信用是种无形契约，它是维护商业社会正常运转的润滑剂，如果人们都警惕提防他人，各自为战，市场就只能是分裂的破碎残片，财富就不可能有效集中，借贷、投资等现代金融活动就更是无土之木无从滋生。

1984 年，摩根以其庞大的财富挽救了濒危中的美国政府的信用。当时美国正陷入一场日益严重的经济危机之中，国内黄金大量外流，人群中四处散播着“美国将放弃金本位”的小道消息，掀起了用美国债券兑换黄金的热潮。一时间国库告急，纽约分库的黄金储备甚至只剩下了 900 万美元，而市场上还有一张 1 200 万美元黄金的支票，一旦

兑现纽约州就会破产。在这千钧一发的时刻，摩根向政府紧急认购了1亿美元的黄金债券，以自身信誉和威望为凭向欧洲出售，并说服投资者在回款全部落实之前不再购买美国黄金，解除了美国财政的燃眉之急，避免了美国政府的信用崩溃。

摩根喜欢充当市场的“灭火器”，他深知信用重建是个缓慢而艰难的过程，而修补裂痕显然比断裂后重新贴合要容易得多。为了整体金融环境的平稳有序，必须适时地排除隐患控制火情。摩根的“救火”行动也为他赢得了更高的声誉和信任，使得摩根家族的财富呈现几何倍增长。

在具体的交易活动中，摩根也十分重视交易方的信用记录和评价，就连放贷时也特别关注借贷者的诚信品格。在他晚年时，有国会法律顾问询问他商业信贷的决定因素是什么，他不假思索地回答是借贷者的诚信品德。与个人优良品质相比，金钱和财产都不值一提，如果这个人人品不值得信赖，那他提供再多的抵押物也无济于事。摩根所处的时代是现代商业游戏规则尚且混乱的时期，他身为一个有广泛影响力的金融巨擘，毕生坚守商业信用原则，在行业的规范进程中留下了不可磨灭的印记。

一小块儿希望钻石

45

拥有一小块儿希望钻石胜过拥有整颗人造水晶。

——“股神”沃伦·巴菲特

如果要在收购一家糟糕公司和购买优秀公司股票中二选一，股神巴菲特一定会毫不犹豫地选择后者。

在一次给股东的信中，巴菲特把符合他期望的优秀公司称为希望钻石——目前世界上最大的蓝色钻石，认为即使只拥有其中一小部分，也远远胜过占有一整颗华而不实的人造水晶。优秀公司是指那些经济效益好、管理层卓越可靠、可持续能力强的内在价值型企业，它们能够为投资者带来源源不断的稳定财富。巴菲特最希望的是能够以较低价格收购它们的全部业务，如果管理层是合作伙伴，则希望拥有其 80% 以上的股份，以实现对它们的强力控制。如果控制性收购实在无法成功，那购买这些公司的股票也会是不错的选择。总之，无论如何都要向有竞争优势的好企业靠拢，坚决屏蔽那些哄抬价格、高投入低收益、泡沫化经营、劣迹斑斑的企业，它们也许会用炫丽的外表迷惑人，但实质上仍是一块虚有其表内质贫瘠的水晶玻璃。

在巴菲特的领导下，伯克希尔·哈撒韦公司收购、控股了一批杰出公司，并购买了一系列超级黄金股，拥有的钻石品质高、分量足、

口碑好，为他的财富帝国立下了汗马功劳。1972年，伯克希尔控股的蓝筹印花公司以2 500万美元购买了喜诗糖果公司的全部股权，在35年间，喜诗糖果累计产生了13.5亿美元的税前利润，税后净利润也达到了12.6亿美元。在美国，盒装巧克力业务并不具有高增长性，喜诗糖果36年间的销售量也只年均增长了2%，然而喜诗公司在行业内具备核心竞争力，利润超过了全行业的一半。此外，公司采取现金交易，能提供充足的现金流，生产销售周期短，能大幅度减少存货，这些都大大节约了运营成本，符合巴菲特心目中低投入高收益的理想公司模型。1983年，伯克希尔购买了蓝筹印花公司的剩余股份，从而将喜诗公司尽收囊中，独占其给予的高额回报。

巴菲特在各种场合都不遗余力地宣传价值型公司的意义，这些公司只要价格合理就可以大量买进，长期持有，投资者就能从中享受到复利带来的稳定收益。然而想要在顶级钻石和水晶玻璃中作出分辨是一件颇具挑战性的任务，廉价水晶往往包装了极其华丽闪亮的外表，甚至能达到以假乱真的程度，精明如巴菲特者也不免上当受骗，因此，选股时擦亮双眼，理性分析，谨慎至上，才会尽可能减少误判，避免损失。

比自己更大的笨蛋

46

投机行为的关键是判断有无比自己更大的笨蛋。

——约翰·梅纳德·凯恩斯

约翰·梅纳德·凯恩斯（20世纪最著名经济学家），20世纪影响最大的经济学家，他发起了经济学领域翻天覆地的革命，为当今世界的经济秩序奠定了基础。在投资领域，他是个狂热的投机爱好者，提出了著名的“最大笨蛋理论”，堪称投资界的赌经。

最大笨蛋理论又称博傻理论，它建立在把投资活动定性为赌博的基础上。价值投资者往往对投机行为嗤之以鼻，认为它背离了投资理念的初衷，然而不可否认的是，市场上短期投机一直居于主导地位，它极大地迎合了人们的欲望心理和浮躁情绪，大多数人总希望一步登天，快速看到赢利。凯恩斯认为，投机就是预测市场心理，与期货和证券的实际价值无关。如投机者之所以买下股票，是因为他们预想有更大的笨蛋以更高的价格从自己手中买走，而不是从定期的企业利润中分红。即使所买股票一文不值，只要有比自己更大的笨蛋，能让自己从转手差价中获利，那这笔投机就有意义。而如果没人肯以更高价买走，那他们自己就成了最大的笨蛋，是这场博傻游戏中的输家。

凯恩斯举了选美的例子来对自己的观点加以说明。他说，如果要
从一百张照片中选出大家心目中最漂亮的美女，以票数多少来决定胜
负，选中有奖，那正确的投票方法就不是选自己认为最漂亮的，而是
猜多数人会选的那一个，哪怕她奇丑无比，可以让人晚上做噩梦。投
机赌博的道理与之相似，都是要猜测大众心理，寻找炙手可热的期货
和证券，这样就能发现很多比自己笨的人，而价格抬得越高，对自己
就越有利。

凯恩斯人到中年时突然对投机产生了浓厚的兴趣，他赌性颇盛，几乎涉足
了所有期货品种，还狂炒股票，十几年中就积累起了毕生享用不尽的巨额财富。
他经历过市场的疯涨与暴跌，体验过冰火交替的震撼与刺激，最终依靠对众人
心理的把握和对自我情绪的控制笑到最后。他在亲身实践后得出了这一著名理
论，揭示出投机行为背后的心理动机。

在投机者眼中，期货和证券的唯一衡量指标就是其交易价格，只要有笨
蛋愿意从自己手中高价收走，让自己有得赚，那管它是泡沫还是黄金。聪明
人能够与市场保持一致，随势而动，这样总能找到比自己笨的人；而缺乏经
验的投机分子则往往无法正确判断形势，只能牢牢套在市场的绳索中，成为
最大的笨蛋。

损失 VS. 收益

47

风险套利不是关于怎么赚钱的，而是关于怎么不赔钱。

——约翰·保尔森

约翰·保尔森（美国对冲基金之王），因做空次级债而在美国投资领域声名大噪，享有“华尔街空神”“对冲基金之王”的美称。他创办并管理的保尔森基金，在2007年的次级债危机中狂赚150亿美元，他个人提成收入就达到了37亿美元，坐上了各大榜单的头把交椅。2008年他再拔头筹，旗下资产由2007年前的80亿美元飙升至360亿美元。保尔森自述他的成功秘诀是严格控制风险，谨慎投资，力保不赔钱，在此基础上再考虑怎么赚钱。

保尔森拥有极强的风险管理意识，认为投资时首要任务是保护本金。相对于基金没能战胜标准普尔指数，投资者更不能接受的是重大亏损。行情看涨固然让人欣喜，然而如果不注意避险，一旦趋势走跌就会产生致命的危险。如果能够将跌势最小化，就能保住全部收益，进而提高整体投资成绩。

保尔森长期以来从事着并购套利的业务，这是风险系数相当大的活动，一旦出现损失就会无限蔓延，因此他一直以来都谨慎从事，宁愿业绩平稳缓慢增长也不愿一失足丢掉万里江山。他在投资过程的每一个环节都严抓风险管理，从各个角度对方案可行性进行评估，在选择投资组合时注意分散风险，对各种

风险因素进行量化并及时跟踪……在基金成立后十多年的时间里，保尔森只有一年实现了负盈利——1998 年长期资本管理公司破产，保尔森基金缩水 4.9%。这之后，保尔森进一步认识到了高杠杆的不稳定因素，并注重维持投资组合相对较低的净头寸，这些对他风险管理措施的完善都起到了很大作用，也为他日后做空美国房地产做好了充足准备。

股神巴菲特有两个核心的投资原则：第一，不要亏损；第二，永远记住第一条。保尔森与他一样，都极为强调保本和止损的重要作用。对于风险套利这样的投机性行业来说，保尔森选择的是更为稳妥和保守的投资策略，这样的风格在大牛市时往往无法跑赢大盘，而在熊市的哀号遍野中却能高唱凯歌。保尔森的两次上佳表现都是在美国泡沫破灭之际，如世纪之交网络股暴跌的 2001 年和 2002 年，他的基金分别上涨了 5%，从之前的 2 000 万飙升至 2003 年的 6 亿；而在次级贷危机中他更是创造了前所未有的奇迹，短短两年时间资产就由 80 亿美元膨胀至 360 亿美元，让世人叹为观止。

大胆的老飞行员

48

就像有“老”飞行员，也有“大胆”的飞行员，却没“大胆的老”飞行员一样，也没有靠波段操作一再成功的投资人。

——查尔斯·艾里斯

查尔斯·艾里斯（投资管理大师），美国投资管理大师，为全球各大知名经理人和证券公司提供专业战略咨询服务。他的《投资艺术》一书被誉为投资领域的开创性著作，被许多顶级经理人和专家列为投资理财必读书目而备受推崇。

艾里斯的核心观点是，投资者试图击败市场是徒劳的，即使偶有佳绩，也不可能一直持续。那些热衷于波段操作的胆大者，在市场上频繁出入，希望准确预测市场涨跌的时间和大盘趋势，但从整体上看，他们无法达到预期目标，波段猜测归根到底只是一场输家的游戏。要战胜市场，唯一的办法是利用其他投资人的错误，然而在高手如林的市场上，没有任何一个投资者能永远比对手精明。想要依靠正确踩点来提高收益，在行情低落时买进，在行情高涨时卖出，这就像是在赌手气，没有一个人能战无不胜，百发百中。而对长时期的盈亏平均计算后可以得知，波段操作者们基本上全军覆没，没人能跑赢大盘。

艾里斯例举数据说明，由于各类高昂成本的存在，投资经理人必须取得超越大盘 28.5% 的杰出业绩，才能和大盘表现持平；他们对市场的波段预测成功率必须达到 75%，才能实现损益平衡。一份对 100 家从事波段操作的大型基金的研究报告表明，这些基金中没有一家能从波段行为中获益，其中有 89 家亏损，且 5 年内的平均亏损达到了 4.5%。因此，艾里斯反复强调波段操作并不是提高投资回报的有效方法，它是基于人类贪婪或恐惧心理的邪恶观念，永远不要去尝试。

艾里斯认为，为了避免无谓的损失，最好的方法是把眼光放长远，长期投资，避免预测大盘价格，跟随市场风向来回进出。有数据显示，从 1926 年到 1996 年的 70 年间，股票的回报率几乎全部产生于表现最好的 60 个月内，只占全部时间的 7%。投资者无法准确判断究竟哪 60 个月能产生赢利，唯一可以做到的就是不错过这些神奇的日子。在行情艰难时仍然坚持投资，不中途退出，才能享受到接下来的美妙时光，因为你不知道会不会在退场的一刹那与 7% 的机会失之交臂。

投资市场上永远不乏勇敢的冒险家。在市场最低点买入，最高点卖出，永远是一种最理想的赢利模式，它激励着一代又一代心怀侥幸的投机者以身试险。然而市场的强大往往超出人们的想象，那些以卵击石者最终会以惨痛的教训一次次印证这一点。

薪水最高的评论家

49

我不是一名商人，我投资别人经营的商业，因此我是一位名副其实的评论家，在某种程度上你们可称我是世界上薪水最高的评论家。

——乔治·索罗斯

超级投机家乔治·索罗斯（超级投机家）在金融投资领域呼风唤雨，所向披靡，他将自己的身份定位为评论家，是金融市场的判断者和分析师。

索罗斯认为，投资行为实质上就是对金融世界的品评、判断和研究，包括对市场现象的客观分析和对投资主体的心理把握。金融市场是无序的、混乱的、不完善的，投资者需要充分理解并利用其运行缺陷来为自己谋利。而市场动荡主要来源于投资者的非理性和情绪化，只有深切洞察人类盲目趋同的心理状态和无法正确认识事物的固有缺陷，了解大众已经形成的市场共识与偏见，才能在此基础上决定自己是跟随、旁观还是逆向操作。

投资的本质是一种评论，这就要求投资者与市场保持距离，对市场行情作出高屋建瓴的客观评价。索罗斯严格遵循这一原则，对市场大势细密分析、深思熟虑后通过买卖行动来表现其判断。然而，索罗斯并不仅限于此，他也在最基本层面上使用评论的含义。他非常乐于向外界表明自己对金融局势的理解和看法，放言对现实问题的评价，积极通过媒体来传达自己的思想观点，高调著书以宣扬自己的哲学理念。他的发言往往透过表面信息，直指问题根源，对经

济结构、金融模式、货币风险等进行切中要害的点评与分析。

索罗斯在投资中形成了一套独特的理论，“反身性”理论、“大循环”理论和“泡沫”理论一脉相承，是他用来指导自己投资活动的指南，也是他用来分析现实经济的有力武器。如他把泡沫称为市场的最大威胁，是所有危机的根本原因。泡沫来自市场自身，是不完善的现实与脆弱人性共同作用下的结果，它是可以清除的，可人们由于盲目与贪婪并未及时阻止其膨胀壮大。政府应该通过政策调节对其加以控制，否则就无力扭转不可收拾的局面。在这种情况下，投机者根据游戏规则进行的活动就没有理由被责备，它是市场既有漏洞扩大化的后果。索罗斯对投机行为的辩解带有自我纾解的意味，他的投资就往往针对大泡沫做文章，在发现泡沫时买入，等泡沫破灭时沽空，也因此受到了诸多道德上的非议。事实上，索罗斯依据的是纯粹的金融逻辑，重视的是经济规则的维护及其合法性而已。

拒绝律师

50

我们要做的第一件事情，就是杀死所有的律师。

——菲利普·卡洛特引自莎士比亚戏剧

菲利普·卡洛特（最优秀长线投资家）是华尔街传奇人物，美国第一支共同基金的创办者。从1928年起，他旗下的先锋基金在55年间保持了13%的复合年收益率，被股神巴菲特称为“创下了美国最好的长线投资记录”。（考虑到他所处的年代通胀率极低，且发生过第二次世界大战和多次经济危机，这一成绩就更为引人注目。）他在自己办公室墙上醒目的位置挂了一句莎士比亚剧中的名言：“我们要做的第一件事情，就是杀死所有的律师。”

卡洛特本人对律师并无仇恨，他的父亲也是一名房地产律师，他引用莎翁的名句是想说明节省费用的重要性。卡洛特的投资心态非常谨慎，风格偏于保守，如果所投资公司有定期负债，股权比率低，流动比率小于2等，在他看来就是危险的。在实施保守投资策略的同时，他严格控制成本投入，如他花1美元买的办公桌伴随他工作了60多年。虽然他老年时回想起开创时期的节省费用方式有些难堪，但正是这些不经意的举动积累了大量财富——每年即使只节省1%，55年后其复利金额也可以达到当初基金总额的1.7倍。由于卡洛特所处的年景相当糟糕，这种保守的节约理念更为他创造高收益作出了重要贡献。

然而，卡洛特重视节省开支只是最大限度地避免不必要的浪费，并不是像

守财奴一样一毛不拔。他不仅赞成理智的大规模投入，而且要求善待投资中必要的成本损失。他有个医生朋友在投资上具有“洁癖”，生怕一丁点失误：他担心存在股票陷阱，于是放弃炒股；本打算投资房产租赁，又厌恶被房客提要求，遂告吹；想购买基金，又不信任年轻的基金经理。他只好寄希望于卡洛特的基金，卡洛特拒绝了他。卡洛特认为，像这样苛求百分百准确的人不适合投资，一般投资者能有三分之二的时间获利就不错了，完美主义者只能徒增烦恼。损失作为盈利的必要成本是不可少的，关键是要总结经验，扭亏为盈，笑到最后才是真正的成功。

投资过程中尽量控制成本，节约开支，避免浪费是获取利润的一个重要方面，尤其是那些低成本高收益的企业，能给人带来可喜的高额回报，但切不可过于限制，锱铢必较，畏手畏脚，那反而会产生副作用，影响最终的收益。

死也不去思考？

51

逆反行为和从众行为一样愚蠢。我们需要的是思考，而不是投票表决。不幸的是，伯特兰·罗素对于普通生活的观察又在金融界中神奇地应验了——“大多数人宁愿去死也不愿意去思考。许多人真的这样做了”。

——“股神”沃伦·巴菲特

股神巴菲特一直以来被人们称为反向投资大师，“在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪”。然而，他的反向投资行为是有选择性的，并非盲目逆潮流而动，为逆反而逆反。

巴菲特认为，不管是顺势交易还是逆势操作，关键是要保持自己的独立思考 and 理性判断，那些纯粹靠与大众拉开距离以博人眼球的“特立独行者”，实际上坠入了非此即彼的陷阱，是另一种意义上的“人云亦云”，和完全的从众主义者一样愚蠢。股市中，大众所忽视和低估的并不都是宝贝，如果不用脑子认真思考股票本身的价值，而是盲目与众人为敌，大量买入大众不感兴趣甚至拼命抛售的垃圾股，那无论如何也不会从中获取可观收益。

巴菲特认为买股票实际上是选公司，所有公司依据自身价值可分成两类：“病态的”价格竞争型企业和“健康的”持久性长期竞争优

势企业。逆向操作时应仔细辨别这两类公司，选择具备超强竞争力的绩优股，那些迷惑性的“病态”企业即使价格再低，也不能不假思索盲目投入。巴菲特列举了很多价格竞争型行业，如互联网门户网站及其服务商、航空公司、钢铁业、粗粮生产、木材与造纸行业、汽车制造业等，它们过度凭借产品或服务的低价格取胜，缺乏利润的稳定性和无可取代的品牌地位。此外，它们的无形资产相当薄弱，所有的收益基本上源于固定资本的不断扩大与增值，如纺织品生产商柏林顿工业公司，从1964年到1985年，几乎全部30亿美元的资本支出都用于设备改进和规模扩大，每股价格只上升了4美元。对这样的公司股票，如果刻意追求与众不同，结局肯定不会如预想般美妙，甚至会陷入亏损，一败涂地。

如果没有独立理性的思考做底，单纯逆反就会和盲目从众一样茫无所依。对投资者来说，正确的判断不会被外在环境所左右，它应该符合自己心目中的投资之道，依据的是自己的内在理念和逻辑。拒绝思考是人类惰性使然，它又与人性中的贪婪、侥幸结合在一起，试图通过逆反投机一把，然而单纯靠蒙的赌博一旦失手，后果也许会不堪负重，惨不忍睹。

管理层 VS. 企业之一

52

赌骑士，别赌马。

——马尔科姆·福布斯

赌骑士还是赌马是投资领域长期以来争执不休的话题之一，传统观念认为骑士的作用大于马，因此应把关注重心放在骑士上，《福布斯》杂志的灵魂人物、“福布斯富豪榜”的创办者马尔科姆·福布斯（《福布斯》杂志灵魂人物）就持此观点。

在这个比喻中，“骑士”和“马”分别代指的是管理团队的质量和企业自身的竞争实力。马尔科姆认为，是否投资一家公司只需要看它的领导者如何，而无须了解其财政状况、经营能力、行业水平等层面。他重视管理层的创新思维、诚信品质、执行能力、团体协调合作意识等方面，只要认定他们身怀奇术、可堪重任，就对他们施以无限信任，放心在他们身上押注，不再过问公司具体运作情况。在所有商业成功元素中，他把人放在首位，相信没有顶级优秀的经理人，一切皆为泡影，其他元素再丰富充分也无济于事。

拥有一流的管理层的确能使公司发展获益良多，如马尔科姆心仪的哈雷·戴维森摩托车公司。马尔科姆对哈雷公司充满感情，他一生购进了一百多辆哈雷摩托车，希望乘着这些爱车环游世界。他对哈雷

公司的看好很大程度上源于其出色的管理层。哈雷公司的经理人对公司文化都具有极高的忠实度，尽一切可能延续和传播这一百年老店张扬、率性的整体风格，把它与美国精神独立自由个性的主流意识形态相衔接。每次公司出现危机的时候，这些忠诚的管理者们都能竭尽所能挽狂澜。尤其是 1981 年，面对哈雷当时所处困境，以杰弗里·布萊斯坦为首的 30 名高管从 AMF 手中大手笔回购了哈雷公司，使其重新焕发生机，成为商业史上著名的“起死回生”案例之一。正是在管理团队的精心打造下，哈雷公司发展如日中天，稳居美国摩托车产销量首位，并在 2002 年被《福布斯》杂志评为年度最佳公司。

马尔科姆是个狂热的生活享乐主义者，他在投资上所花时间很有限，却屡屡获得成功，这不得不归因于他慧眼识珠，能选择让人放心的公司领导层。优秀的骑士懂得怎样正确驾驭赛马，并能运用战术赢得比赛，这是他们超越于一般平庸之士的独特禀赋。他们利用自己的傲人本领在赛场上纵横驰骋，一往无前，不管良马劣马都能有效控制，最终出奇制胜。

管理层 VS. 企业之二

53

赌骑士，更要赌马。

——帕特·多尔西

作为世界顶级评级机构晨星公司的 CEO 和股票研究部主管，帕特·多尔西（世界顶级评级机构晨星公司 CEO）在价值投资分析领域表现出了超强的才能，他对传统的“赌骑士，别赌马”谚语进行了反驳，明确提出了“赌骑士，更要赌马”的新观点。

帕特认为“赌骑士，别赌马”的说法只适用于在同一行业内进行比较，就像正规赛马一样，选择的是同种类的马，这时不同马匹之间差别并不大，马的成绩如何就主要取决于骑士的驾驭能力。然而这一规律在风云变幻的商业界却不能生效。股市不同于一般的赛马比赛，内部成员复杂混乱，不同行业间的情况更是千差万别，这时企业自身价值（马的种类）就成为决定胜负的关键，骑士的作用相对来说就逊色很多了。

因此，帕特不赞同传统谚语中对管理团队能力的过度肯定，建议投资者把关注焦点放在企业而不是管理者身上。如果一家公司本身危机重重，再好的管理者也只能有心杀敌无力回天。

通用汽车公司的骑士里克·瓦格纳就是一个明显的例子。2000年，

当他坐在通用公司的马车上时，就发现这家车业巨头问题众多，步履维艰。他依靠自己强有力的管理、前瞻性的战略眼光和积极有效的经营策略一步步扳回局面，成为通用世界的希望之光。然而，伴随着2007年油价上涨和金融危机的不断蔓延，瓦格纳终究难撑大局，以前潜藏的内部弊端一下子雪崩般凸显出来，如巨额的医疗保险和退休保健债务。据通用公司年报显示，1993年到2007年间，它在养老金和退休医疗保健计划上的支出就达1 030亿美元，而支付给股东的回报却只有约130亿美元，同期资本开支高达税后利润的444%。投资者如果被卓越经理人一时的成功业绩所迷惑，而忽略了企业自身的内在困局，就会导致最后的惨痛失败。

“作为投资者，你的工作是关注马匹而不是骑士。”在帕特看来，只有投资具有长期持续的结构性特质的优秀企业，才能获得不菲的回报。企业的结构性特质也就是它的经济护城河，这是它在市场上始终立于不败之地的根本依据。多尔西沿用了巴菲特的“护城河”概念，归纳出经济护城河四个源头：无形资产、转换成本、网络效应和成本优势，而把卓越管理明确标明为误判企业真实状况的虚假标识之一。事实上，“与一个由超级明星CEO管理但却没有护城河的企业相比，一个管理者平庸无能但却拥有护城河的企业，更有可能给投资者带来长期性的成功”。

远离债券基金

54

不必花钱让马友友为你开收音机。

——彼得·林奇

彼得·林奇是（投资奇才、全球最佳基金经理）全球基金史上的传奇人物，他在管理麦哲伦基金的 13 年间，资产由 2 000 万美元剧增至 140 亿美元，年均复利回报率达到了 29.2%。他对普通投资者提出了一些投资建议，其中一条黄金法则即是不要购买债券基金。

林奇经过统计后发现，债券组合的投资收益普遍偏低，和单个债券尤其是国债基本持平，加上购买债券基金还要支付额外的管理费和申购费，成本投入过多，相较之下还不如直接投资债券划算。此外，持有基金时间越长，债券基金相对于单个债券的表现就越糟糕，因为投资者支付的额外成本经过不断的复利累积，产生了越来越明显的收益差。总之，购买债券基金就如同花重金聘请大提琴家马友友来为你打开收音机一样得不偿失，收音机的音效并不会因为沾了名家的“灵气”而格外动人，反而会多此一举，白白浪费时间和金钱。

林奇本人非常偏爱股票投资，他能在 13 年里连续保持正收益并创造出远远高于平均报酬率的卓越业绩，就与他精心选股，合理配置，充分发挥股票的高回报优势有莫大的关系，如单单沃尔沃公司就使他

获利 7 900 万美元，福特和克莱斯勒也为他贡献了 1 亿美元的利润。相较而言，债券的收益水平就显得十分平庸了，因此林奇不推荐购买债券，并劝告投资者们不要尝试债券基金，因为那会比购买债券更为可怜。

林奇的这一建议是根据美国市场行情得出的，并不完全适合中国现实。由于国内股市还处于无序混乱状态，收益并不算太糟的债券就成了投资者的较好选择。而由于多种特定因素作用，国内债券基金的报酬往往强于单个债券，也通常高于股票投资。但林奇所说的“请马友友开收音机”现象在中国也有类似情况存在，如曾经炙手可热的“FOF 基金”，就是专门投资基金的一种特殊产品，它不管市场如何波动起伏，也不论时间长短，都很难超过直接投资基金的所得。不管怎样，抛开具体投资标的不谈，林奇的这一建议给投资者的最大启示就是不要做无谓的支出，投资前应仔细考虑收支平衡，努力使自己获利最大化，这一原则在任何语境下都是适用的。

“雪茄烟蒂”的陷阱

55

以很低的价格买进一家公司的股票，我将这种投资方法称之为“雪茄烟蒂”投资法……除非你是清算专家，否则买下这类公司实在是属于傻瓜行径。

——“股神”沃伦·巴菲特

股票市场上低买高卖是投资者的普遍心理之一，人们都想碰见价格更低的股票，巴菲特把这种不求价值专拣便宜货的行为称为“雪茄烟蒂”投资法，视之为不甚明智之举。

在巴菲特看来，盲目追寻低价股就像满地找别人抽过的雪茄烟蒂，只剩余一点点价值，好不容易找着一个湿漉漉的肮脏的烟蒂，却只能抽一口就扔了，接着找下一个。价格低廉的股票也只能作如是处理，买进后伺机快速卖掉，赚取这“吸一口”的差价。然而这样做是有风险的，因为你不知道有没有合适的机会能够顺利出脱了结。如果不能及时处理，时间一长，这样的股票就会变成烫手山芋，先前的价差优势很可能被公司糟糕的绩效所吞噬。当你发现之前“精明”的投入只能换来长期的可怜股利甚至零收益时，就会感叹廉价背后往往隐藏着不易觉察的陷阱。

巴菲特早年投资就是采用的这种“雪茄烟蒂”法，寻找股票价格低于账面资产价值的“大便宜”，如收购伯克希尔纺织厂的控制权就是这一理念的产物，后来被他称为“所犯下的第一个错误”。他很清楚纺织业的前景在逐渐萎缩，该纺织厂的业务也在逐年缩水，但他却没有抵制住统计数字上便宜价格的诱惑，在 1965 年拥有了该公司 70% 的股权。之后他没有趁公司效益还不错的时候出手，而是试图拓展公司业务，获取更多的利润。直到这家公司累积的问题不断爆发，效益每况愈下，濒临破产，巴菲特才不得不在 1985 年对其进行亏本出售，当初 1 200 万美元购买的所有机械设备只卖了不到 20 万美元，5 000 美元买入的织机被当成废铁以每台 26 美元低价卖掉，而这些出售所得甚至抵不上它们的运费。通过这次经历，巴菲特深切品尝到了贪小便宜吃大亏的滋味，他果断抛弃了这种短视的做法，转而关注股票所在公司的长远内在价值，认为这才是投资应走的光明大道。

好捡便宜货的心理是人之常情，每当市场出现剧烈波动时，就会有許多勇敢的“聪明人”把大笔资金投入到低价股中，希望有幸押到宝，赚得盆满钵满。然而，这种“雪茄烟蒂”式投资法只适合于快速转手的清算专家赚取那“吸一口”的利润，否则就只能长期困在烂生意里无法脱身。低价股就像鸡肋，用剩余的微弱价值套住了投资者幻觉中的美好未来。

生意 VS. 友谊

56

建立在生意上的友谊远比建立在友谊上的生意来得好。

——约翰·D. 洛克菲勒

约翰·D. 洛克菲勒（美国金融巨鳄、世界首富），世界上第一个亿万富翁，公认的人类近代史上首富，财富总额折合今日 3 000 亿美元以上。他开创了现代金融领域的新局面，缔造了无数不朽的商业传奇，成为众多名人心目中的赚钱英雄。对生意和友谊之间的关系，他有一句经典言论：“建立在生意上的友谊远比建立在友谊上的生意来得好。”

洛克菲勒明确区分了友谊和生意、事业之间的界限，它们遵循的是不同的逻辑。在商业活动中，如果把生意建立在友谊之上，势必因情感上的牵连而优柔寡断、瞻前顾后，面对分歧时无法坚持自我，作出理性判断和决策。而这种有金钱瓜葛的友谊实际上是非常脆弱的，一不小心就可能土崩瓦解，多年交情毁于一旦。只有纯粹按照商业逻辑进行交易，遵循看似冷漠实则公平的商业游戏规则，才是正确理智的生财之道。此外，若能在残酷的竞争中与合作伙伴结成稳固和谐的关系，在共同利益之上建立友谊，则更能保证公司的持续稳定发展。

洛克菲勒在生意中遵循纯粹的商业原则，从来不徇私情。他和老搭档克拉克在开始创业的几年内目标一致，合作非常愉快，然而在进入石油经营领域后，双方逐渐产生了分歧。克拉克强烈反对他贷款扩大炼油业务，他也对克拉克的举棋不定、缺乏魄力心生不满，两人不得不分道扬镳。在拍卖公司产权时，洛克菲勒志在必得，面对克拉克的竞争，他每次都毫不迟疑地喊出比对方更高的价格，最终以 7.25 万美元成交——尽管这远远超出了他的预期，使他大量负债，但他认准了炼油厂的潜在价值，就不会把机会拱手让人。买下公司后不久，他引入了新的志同道合的伙伴，大家在共同的经营方针指引下，短短两年就使公司成为世界上最大的炼油企业，后又创造性地成立了托拉斯这一巨型商业形式，成为石油业绝对霸主。生意场上的精诚合作帮助洛克菲勒实现了幼时天下首富的愿望。

现代商业金融活动错综复杂，单打独斗很难收到理想效果。投资者需要谨慎选择合作伙伴，在投资过程中合理运用经济逻辑，以达到互补双赢的效果。切实认清生意和友谊之间的关系至关重要，否则可能导致各方都不讨好，不仅失去挚友，而且投资失败，全盘皆输。

未雨绸缪的智慧

57

准备是最重要的。诺亚并不是在已经下大雨的时候
才开始建造方舟的。

——“股神”沃伦·巴菲特

股神巴菲特以稳健的投资风格著称于世，他凡事都喜欢先把准备工作做足，未雨绸缪，这样才可以在风雨来临的紧要关头临危不乱。

巴菲特认为，股市动荡捉摸不定，具体时间难以预测，不管是上升、涨停还是回落、低谷，一切都不以个人意志为转移。为了有效应对股灾，投资者只能在风暴席卷之前修建稳固的应急防御装置，就像诺亚提前建造方舟一样事先做好准备，才不会在巨浪滚滚中仓皇落水，罹受损失。如果平时不努力，直到风暴来了才惊慌失措临时抱佛脚，或者侥幸地想依靠准确预测来抵抗风暴袭击，就会在错误的时间被风雨打个七零八落、措手不及。

巴菲特脑海中有根深蒂固的风险防御意识，在灾害降临前就已修筑起了防风抗灾的坚固堤坝。他从来不把所有资产都投入到风险系数很高的股票上，而是保有 40%~60% 的抗风险仓位，这使得他在股市下跌时不至于一溃千里，如 2008 年美国股市在金融海啸中狂跌 67%，他的股票组合只下跌了 8%。巴菲特的投资原则是严格避免亏损，采取一切措施降低风险，以使自己在大熊扑来时仍能幸运逃生。他为自己设置了重重保险，尽可能加固防线，虽然这样做在

牛市时往往无法跑赢大盘，但股神追求的是可确定的长期持续稳定的回报——年增长 20% 就已足够，只要不亏损，自有累积的复利效应增加财富。

除了合理的仓位配置之外，巴菲特的风险抵御措施还包括：投资熟悉的行业，不熟不做；避免高杠杆，坚持低负债或零负债；绝对实行价值投资理念，选择有内在价值的优秀企业；恪守安全边际，避免高成本投入；精心安排投资组合，集中持有，谨慎增减，不频繁买卖；等等。他用自己的稳健策略一次次在铺天盖地的股灾中逃脱，与其说是幸运，不如说是预先布局的智慧。

理财的起始时间

58

三十岁以前要靠体力赚钱，三十岁以后要靠钱赚钱。

——李嘉诚

李嘉诚（商界巨擘、全球华人首富）是香港著名企业家，全球华人首富，他白手起家，经过不懈努力，一步一个脚印地创建起了自己多元化的商业王国。他说过一句名言：“三十岁以前要靠体力赚钱，三十岁以后要靠钱赚钱。”揭示了两种不同的人生状态和财富来源。

李嘉诚在多个场合都明确表示三十岁以后是他理想中的黄金理财时期。他认为，三十岁以前是人生的打拼阶段，年轻人应努力用双手挣钱，随着金钱日益增多，又需要学会存钱，为日后的发展做好原始资本积累。而一旦跨入了三十岁的门槛，步入了中年的行列，就应该把关注重心从赚钱转向管钱，开始重视投资理财的作用了。这时生活慢慢进入积淀期，趋于平定安稳，因此需要学会以钱生钱，以金融智慧代替辛勤劳作，才能逐步提高生活质量。

李嘉诚出生于一个动荡的年代，十四岁就被迫走入社会谋生，做跑堂，当店员，搞推销……备尝生活艰辛。二十二岁时他把握时机，用平时辛苦积攒下来的7 000美元创办了长江塑胶厂，开始了创业生

涯。经过艰难的打拼，他逐步扭转初期颓势，把工厂打造成为世界上最大的塑胶花制造基地，他本人也被称为“塑胶花大王”。三十岁的时候，李嘉诚完成人生第一桶金的攫取，开始了第二阶段的投资历程。他大肆购入地皮兴建楼层，正式介入房地产市场和投资领域。1972年，他创办了长江实业有限公司，并成功在多家证券交易所挂牌上市。1986年，长实集团财富荣登香港十大财团之首，李嘉诚旗下四大公司上市值也占到了香港上市总值的13.57%。他的投资领域遍及房地产、贸易、运输、电力、通讯、互联网、生命科技、新能源等热门行业和新兴产业，身价逐年递增，成为当之无愧的全球华人首富。

李嘉诚以三十岁为限，将人生的财富获取分为两个阶段，这是根据他创业所处年代而定的。由于当今青年普遍受教育年限较长，这一具体时间点也许并不适合于所有人。然而，李嘉诚先资本积累再投资理财的观念却具有相当的合理性。刚刚踏入社会时就开始投资理财，不仅金钱准备不充分，无财可理，而且知识和经验储备不足，风险意识薄弱，一不留神就可能把全部家底输个精光。有过一定积累以后再理财，心态趋于成熟，行为趋于理性，思考也会更加全面，这时往往更能出奇制胜，收获人生丰硕的财富果实。

滥用的价值

59

“价值”是投资行业中滥用程度最高的术语之一，
各种各样的策略都冒用了价值投资之名。

——塞思·卡拉曼

塞思·卡拉曼（投资大师、“年轻巴菲特”），价值投资大师，以保守稳健的投资风格而闻名，故有“年轻巴菲特”之称。他的观点广受好评，著作《安全边际》等因供不应求，在易趣和亚马逊网站上的标价已达到了上千美元。他以价值投资为导向，尤其推崇格雷厄姆的投资思想，认为现在市场上虽然很多人标榜自己是价值投资者，实际上干的却是与价值投资风马牛不相及甚至截然相反的事情。

20 世纪 80 年代中期以来，鉴于像巴菲特这样的真正价值投资者所取得的巨大成功，不少投机的“价值骗子”开始蠢蠢欲动。他们并没有真正理解并接受价值方法的智慧，只是打着价值策略的招牌四处行骗。他们破坏价值投资中的保守规定，盲目夸大企业实力，过高价购买证券，且不为客户提供安全边际。他们的伪装在短期内并不容易分辨，因为价值无法精确衡量，而在乐观上涨的市场中价格仍在不断飙升，看上去他们是捡了便宜货。然而尽管他们在疯狂高估的狂热市

场中能取得不错的业绩，但当泡沫破灭后就会蒙受巨额亏损。时间是好企业的朋友，只有当市场退潮后才能看到谁在裸泳。

在 20 世纪 80 年代的后 5 年中，这些“价值骗子”们屡屡得手，在投资领域甚嚣尘上，吸引了众多资金和目光。1986 年开始，美国股市摆脱了漫长的熊市阴影，开始强劲复苏，即使 1987 年的“黑色星期一”也没有改变整体大好的形势格局。那些冒用价值之名的投机变色龙们宣称自己购买了有内在价值的优秀股票，以此博得广泛认同，实际上他们并没有遵循“50 美分买下 1 美元”的价值投资准则，而是随着市场行情高价购入，并用自己的行为推动股价继续攀升，循环往复，催生了不断膨胀的庞大泡沫，他们则从中谋取暴利。相反，那些真正的价值投资者却默默无闻，乏人问津，因为他们拒绝购买市场上过于高估但炙手可热的证券——这些骗子们口中的便宜货，业绩往往输于大盘。结果到了 1990 年，随着股市崩溃，骗子们的财富大幅缩水，价值投资的真正践行者才慢慢浮出水面，收获高额回报。

塞思·卡拉曼就是这样的真正价值投资者，他严格遵循价值投资规则行事，创造出了杰出的业绩。尤其是在被称为“失去的十年”的 1998 年到 2008 年，他的基金公司的平均收益率为 15.9%，远远高于同期的标准普尔 500 指数 1.4% 的收益率。越是坏的年景越能大浪淘沙，留下珍珠，只有真资格的价值投资者才能长年保持稳定收益，笑到最后。

隐蔽的罪恶

60

财务报表像比基尼，展露出来的那部分固然重要，
但没暴露出的那部分才是你真正想看的。

——霍华德·施利特

霍华德·施利特（财务骗局检测专家）博士是美国财务研究分析中心总裁，会计专家，误导性财务骗局的权威检测人士。他致力于揭露上市公司常见财务诡计，把它归结为七大骗术、三十种手段，让人触目惊心。

当今社会中，财务骗局十分普遍，面对造假所带来的巨额利润，总是有许多公司忍不住要在钢丝绳上跳舞。财务报表上的数据都是选择性过滤后的，给投资者呈现的是精心打扮装饰过的无关轻重的漂亮外壳。施利特通过众多案例，归纳出七大财务骗术，如把收入或费用前后转移，伪造收入，使用一次性所得增加收入，不记录负债或不适当地减少负债等，它们通常相互关联，多种手段同时并用。投资者们应认真对待这些骗术，不要因为虚假华丽的矫饰误判了公司真实情况。事实上，热衷于财务造假的公司大多存在着经营问题，它们为了掩盖内部业务漏洞才铤而走险，而这些问题一旦滚雪球般膨胀壮大以至崩塌，股票价格就会一泻千里，难以挽救。

据相关报道显示，从 20 世纪 90 年代以来，美国公司的财务丑闻

比大萧条以来的任何时期都要多，从公司高管到各审计机构都难辞其咎。这些财务报表作弊中，既有无足轻重的小打小闹，也有胆大包天的巨额欺诈，既有不起眼的小公司，又包含横跨全球的商业大腕。2001年12月安然公司申请破产保护震惊世界，然而在接下来的一段时间内，华爾街接二连三惊爆财务丑闻，仅在6个月之后，世界通讯公司就刷新了安然公司创下的公司破产规模纪录，犹如多米诺骨牌效应一样，一时间美国有338家上市公司（约占美国上市公司总数的1/3）总计4093亿美元的资产申请破产保护。五大会计师事务所也在这一系列丑闻中无一幸免，有着90多年历史的安达信公司还因此退出审计市场。频发的财务造假事件为上市公司的诚信笼罩上了一层阴云，众多投资者因为轻信这些公司的亮丽业绩而损失惨重。

一直以来，财务愚弄主义都层出不穷，而市场泡沫为这种贪婪提供了更为合适的契机。大家一拥而上，争相比高，理性的缺席使得财务骗子们的伎俩不容易被揭穿。投资者们在一般的市场投资风险之外，还被迫承担了另一种虚假信息的风险。因此，精明的投资者不仅要头脑灵活，判断精准，还需心明眼亮，严谨审慎，才不会为华丽外表下的污垢无谓埋单。

投资，别从众

61

没有人靠有样学样而成功投资。

——吉姆·罗杰斯

吉姆·罗杰斯（投资大师、奥地利股市之父），投资领域的传奇人物，乔治·索罗斯的早期合伙人，以其过人的趋势把握能力享誉业界。罗杰斯是位个性极其鲜明的投资大师，他成功的秘诀之一就是时刻保持独立的思考与判断，与非理性的市场大众保持距离，绝不人云亦云，随波逐流。

罗杰斯认为，世界上没有哪个人是完全靠从众就能成功的，相反，他人的想法和建议大多数时候都会提供错误的信息。每个人天生就有能力做出使自己利益最大化的决策，因此，遵从自己内心的感知、判断和意愿比盲目采纳他人意见更能符合自身需求，接近事实真相。在无序混乱的股市中，由于投资者所获信息不对称，人们为了趋利避害，增加安全感，往往会盲目跟风，追涨杀跌，这种随大流的做法只是加深了市场的波动和不稳定性，并不能测准其真实走向与前景。成功投资需要从众人共同趋向中抽离出来，冷静而客观地分析现实情况，而事实证明群氓的疯狂通常都是短视的，若能与众人反向而行，则可能有机会获取超额利润。虽然这需要极大的勇气，但是成功的回报终会证明这一切的价值。

20 世纪 80 年代，在周围人仍对中国充满偏见的情形下，罗杰斯开始关注中国，并凭直觉认定这块土地大有潜力。他尽其所能地搜集与中国相关的资料，进行实地访问调查研究，最后确定投资中国。1999 年，他不顾朋友反对，在上海开通了 B 股账户，大举购买中国股票，获得了 10 倍以上的利润。他坚持宣称 21 世纪是“中国世纪”，不断唱多中国市场，尤其看好农产品、黄金、公路运营等。他多次加仓手中的中国股票，并希望长期持有，因为他认定中国会是未来世界的赢家。

“假如周遭的人都劝你不要做某件事，甚至嘲笑你根本不该想去做，就可以把这件事当做可能成功的指标。”罗杰斯相信，没有人能够靠有样学样而成功投资，要想获得高额回报必须拥有自信心态，学会独立判断，勇敢坚持自我，不被他人意见所左右。三十岁之前，他曾在多个重大投资决策关头听从他人建议而忽略内心真实偏向，导致损失惨重，所幸他而立之年终于明白了遵循自我决定的重要意义。在股市中，优秀投资者应该具有绝不从众的素质，宁愿做一个孤单的清醒者也不愿当一名平庸的追随家。

他人致富的机会

62

我只是给很多人成为大富翁的机会。

——雷·克雷克

雷·克雷克（全球第一快餐品牌麦当劳创始人），全球第一快餐品牌麦当劳连锁餐厅的创办者，快餐界当之无愧的领袖级人物。他 52 岁起开始推动麦当劳连锁化进程，数十年间不仅使麦当劳发展成为快餐行业的巨人王国，而且让众多加盟商成为身价百万的超级富翁。

面对别人的崇拜和赞扬，克雷克非常冷静，坦言自己只是愿意给别人提供获取财富的机会，只要大家遵守商业游戏规则，全心全意努力工作，就应该享受到付出所带来的回报。现代社会讲求精诚配合、共同协作，单打独斗、自私自利是行不通的，只有设法让别人赚钱，才能培养牢固的合作情谊以及他人对自己的忠诚与信任，这样才能够让自己收获更多的利益。财富不是一块多人争夺的固定蛋糕，别人多了自己就少了，而是无限滋生，不断增长，盘子越大财富生长就越快越好。否则，害怕竞争，不顾一切捂紧盘子，甚至通过不正当手段孤立伙伴，打压对手，只会引火烧身，自己也无法真正做大做强。

克雷克从创业初始就坚持大家共同致富的理念，与加盟者、供应商紧密配合，团结协作，共同分享麦当劳成长的利润，即使公司初期负债累累也绝不拖欠这些伙伴们应得的利益。公司与特许人签订合同契约，用企业文化培训员工，

为其提供资料设备、咨询服务、营销策划和广告宣传等，向分店供货给予优惠。他不拘一格选用人才，鼓励大家积极发挥个人特质，总能最大限度地挖掘员工潜能，实现其自身价值。克雷克尽一切可能为大家提供自我展示的舞台，让众人都能通过不断努力获得财富，有许多人还逐渐成为他生意的得力助手，如理财大师哈里·桑那本，他选定的衣钵传人弗雷德·特纳等。众人拾柴火焰高，在帮助其他人实现致富愿望的同时，他自己也收获颇丰，成为顶级巨富。

作为一个商业奇才，克雷克给我们留下了众多的从商智慧与经验，然而对于现代市场来说，也许他的最大贡献并不在于具体的经营策略与方法，而是在于提出了一种共同致富的新式理念。财富创造永无止境，只有将利己与利他结合起来，同时为别人提供机会，才能加固自己的地盘，实现一加一大于一的共赢效果。任何想要一己独大的想法都是肤浅的狭隘之见，反而会固步自封，阻断自己前进的道路。

股票 VS. 现金

63

购买价值被低估的股票，没有的话，就要现金。

——托马斯·福雷斯特

托马斯·福雷斯特（美国 2008 年共同基金冠军）是美国 2008 年共同基金收益冠军，在全美 2 000 多只股票类共同基金中以 0.4% 的年收益率拔得头筹，且是唯一的收益为正的赢家。虽然他的业绩看上去并不耀眼，然而在 2008 年全球股市遭受重创，标准普尔 500 指数狂跌 38.5%，共同基金平均损失高达 39% 的背景下，这一成绩可算是格外出类拔萃。

福雷斯特的投资理念是：购买价值被低估的股票，否则就要现金。他深受全球投资之父约翰·坦普顿的影响，关注股票背后的企业价值，操作保守谨慎，追求稳定性。他尤其看重那些发展势头良好而目前市盈率又较低的股票，认为它们具备广阔的成长空间，属于低投入高回报的典范。如果能在市场低迷时抄底买入这些成长性股票，就会在接下来的市场反弹过程中获利甚多。如果不能找到理想的被低估的股票，那就转换成现金，而绝不勉强买进表现平庸或价值高估的股票，白白增加风险。

福雷斯特根据自己的投资原则在市场上平稳运作。1999 年，他投资 10 万美元创建了自己的基金公司，由于互联网泡沫正甚嚣尘上，他

发现股价涨幅过快，远远超过了自身价值，于是采取低仓位措施，大量保有现金。这一保守策略使他安然度过了网络股危机，到 2002 年的第三季度，这只基金成为全美共同基金中仅有的两只收益为正的基金中的一只。在 2008 年的熊市中，他也同样出色地运用自己的投资理念化险为夷。年初，他在分析当前形势后果断地抛售了花旗银行等金融类股票，同时买入医疗类股百时美施贵宝公司。之后，花旗集团的股价累积下跌 85% 以上，而百时美施贵宝公司则在他持有期间上涨 8%。7 月，他以 18 美元的每股单价买入美国银行股票，9 月即以 30 美元的单价将其中大部分售出。为了避免行情恶化的影响，从第二季度起，福雷斯特就开始加大现金比重，到 9 月末就已减仓近 1/3。这一系列保守稳健的措施保证了他在恶劣的市场环境下仍能保持不断的增长势头。

福雷斯特的总体投资风格趋向于保守平稳。他敏锐观察市场走向，细心感受市场变化，伺机买入价值被低估的股票，如果没有则宁缺毋滥。他高度重视现金作用，一旦发现市场异常就把手中股票大量变现以确保安全。正是凭着对可能存在损失的提前规避，保守型投资者才常常能在股市下跌时跑赢大盘，名列前茅。

投机泡沫

64

投资与投机之间只有一线之隔，尤其是当所有市场的参与者都沉浸在欢愉的气氛当中时更是如此——再也没有比大笔不劳而获的金钱更让人失去理性。在经历过这类经验之后，再正常的人也会像参加舞会的灰姑娘一样被冲昏了头，他们明知在舞会中多待一会儿——也就是继续将大笔的资金投入到投机的活动之上，南瓜马车与老鼠车夫现出原形的几率就越高，但他们还是舍不得错过这场盛大舞会的任何一分钟，所有人都打算继续待到最后一刻才离开，但问题是这场舞会中的时钟根本就没有指针！

——“股神”沃伦·巴菲特

这段话出自股神巴菲特 2000 年致股东的信，它用传神的语言贴切地描述了泡沫化市场中的投机行为与心态。

巴菲特认为，投机主义是不管资产自身的真实价值，只看市场价格变动的观念，它严重背离了股票市场建立的初衷。然而这种行为在市场上源源不绝，它植根于人性中非理性的贪婪欲望，尤其是众人集体狂欢时更为盛行。即使那些原本宣称要坚定捍卫价值尊严的投资者们也往往抵制不住诱惑，加入到喧嚣的价格投机盛会当中。虽然所有人都清醒地意识到狂欢的时间越长，就越接近梦想幻灭的临界点，之后会损失惨重，但他们陶醉于梦幻般的神奇效应，舍不得提早收手，结果只能在盛会戛然而止的瞬间被打回原形。

世纪之交的互联网泡沫就如同这样一场喧闹的集体盛宴。盲目亢奋的大众根本不去考察网络公司的实际运营情况就随大流争购股票，一时间网络概念股价格飙升，一路飘红。被汹涌涨势冲昏头脑的幻想者们以为一口能吃个大胖子，他们将大笔资金投入价格高企的股票中，乐观地预期可得到的报酬，据证券公司一份调查报告显示，1999年投资者对未来十年年平均收益的预期高达19%。巴菲特对这场狂热失序的游戏非常警惕，虽然他在泡沫中收益甚微，如1999年标准普尔500指数在网络和高科技股票的推动下上涨21%，他却以0.5%的业绩惨败，是他与大盘成绩相差最多的一年。但他在股东和外界的一片质疑和指责声中，仍坚持自己的价值投资策略，拒绝投机行为。事实证明他的谨慎和坚守是正确的，2002年标准普尔500指数狂降22.97%，无数之前乐观狂热的投机者们巨额身家瞬间化为乌有，而巴菲特却听到了春天的知更鸟叫声，收获了10%的稳定回报。

投机行为是一场舍本逐末、抛弃稳定内核的闹剧，在市场迷狂幻境中更容易演变为泡沫之上的集体舞蹈，随着泡沫的膨胀而迅猛飞升。然而一旦泡沫被刺破，那些痴情陶醉的舞者们就会无可避免地从高空坠落，摔得伤痕累累。

投资三部曲

65

投资需要在买入时浪漫，卖出时现实，在两者之间时睡觉。

——安德烈·科斯托兰尼

安德烈·科斯托兰尼（投资大师、欧洲证券界教父），欧洲最著名的投资大师，纵横投资领域近八十年，被誉为“欧洲证券界教父”、“20世纪股票见证人”。他对投资过程的理解非常简单，认为投资就是在买入时浪漫，卖出时现实，在两者之间时睡觉，只要按照这个步骤进行操作，就能取得不错的报酬。

科斯托兰尼认为，金融投资市场风险丛生，各种不稳定因素此起彼伏，影响着价格上下波动，而其中最主要的制约因素就是投资者的心理情绪。投资者如果不能有效控制住自己的心理状态，就会输掉整场游戏。购买时要战胜恐惧心理，敢于承担风险，不要瞻前顾后、畏首畏尾，同时要大胆想象，充分重视直觉作用，努力发现潜藏的机会。卖出时则要理智思考，勇于面对现实，切忌感情用事。投资者只要盯准了买入和卖出这两个关键性时机，其余时间就可以安枕无忧了。

科斯托兰尼十几岁就开始投资生涯，自称是投机分子，对投机的高风险高收益特点十分着迷。他善于动用脑筋，发掘并把握机会买入

能带来高回报的证券。第二次世界大战后，他利用贬值的德国债券大发横财，20世纪90年代又购买大量俄国历史遗留债券，取得了超额报酬。80年代末期，随着戈尔巴乔夫改革的深入，他预计将来苏联必将向西方大国借款，而西方国家必定要求其先偿还沙皇时期的债务，于是设法买到了俄国1822年至1910年间的债券，此时它们早已作废，名义价值已跌至仅有的0.25%~1%。他的这一“浪漫”而大胆的行动让很多人为之不解，然而他相信自我的判断，坚持低价买入，之后就置之在一旁，不急不躁地静待佳音。这一等就是7年，1996年俄罗斯终于同意向法国偿还之前20亿法郎的债务，科斯托兰尼看准时机，果断卖出，赢利一举达到了6000%。

“买证券时，需要想象力；卖证券时，需要理智。”这是科斯托兰尼数十年驰骋投资界的经验之谈。购买时可以充分发挥直觉效应，寻找能带来高额利润的优质证券，低价买入并长期持有，之后就安稳等待，不需频繁操作。而卖出时一定要果断理智，尤其是形势不利的情况下，要及时卖出以止损，不然不仅不能挽回成本，反而会扩大创口，增加损失。

赚钱的窍门

66

赚钱其实没有多大的窍门，你需要做的就是低买高卖，你要节俭，要精明，还要持之以恒。

——海蒂·格林

有“华尔街女皇”之称的海蒂·格林（华尔街女皇）一生善于聚敛财富，1906年去世时身家财产达1亿美元，是世界上最富有的女人，也是美国历史上最富有的40个人之一。她将自己的敛财之道归纳为低买高卖、节俭、精明及坚持不懈几个方面。

海蒂·格林是一个勤奋而聪明的投资者，购买股票之前，她会仔细考察各家公司的业绩以及其他可获取的任何消息，综合比较后筛选出最优秀的公司股票。之后，她会抓住时机在市场低估时买进，再在市场高估时卖出。她的投资方法带有价值投资的性质，主要考虑那些竞争优势突出的企业，这在早期资本市场中颇为难得。为了减少交易成本，她从不买工业类股票，而只投资大型铁路和房产股，这种投资选择使她收益颇丰，稳登超级富婆行列。

海蒂·格林最为人们所熟知的还是她的“节俭”，可以说吝啬到了常人难以忍受的地步。她有葛朗台式拼命积攒每一分钱的欲望，为此，她不惜牺牲时间、精力、健康、舒适、友谊、亲情等一切代价，只求钱袋里的金钱能不断生长。她总是买隔天的剩面包吃，冬天穿破旧的男士内裤，太冷则糊点报纸以求保暖。

为了省下坐马车的费用，她经常携带几十万的现金步行去华尔街进行交易。然而她的节俭有时候又会显得得不偿失，让人捉摸不透。一次她想要寄封信，邮费是 31 美分，而她手里只有 4 美分一张的邮票，如果贴 8 张就会多给 1 分钱，贴 7 张又会少交 3 分钱。为了节约 1 分钱的邮资，她坐马车在冬夜的纽约街头奔波数小时，四处寻找 31 美分一张的邮票。海蒂·格林的财富积累带有明显的早期资本家特质，对金钱的欲望昭然若揭，毫不掩饰。

海蒂·格林极度痛恨律师，因为他们的成本很高，且具有相当的信息垄断性，不允许轻易讨价还价。她逐渐形成了跟律师打交道的惯例：假装举棋不定，在咨询过程中吸取其知识和建议来准备自己的案子。她的凌厉让相当多的律师退避三舍，也让自己成为众人嘲笑的对象。

就这样凭着长时间的精明投资、精打细算，海蒂·格林积累起了数辈子都难以享尽的巨额财富。虽然她的吝啬行为颇受人诟病，但她遵守市场游戏规则，依靠自身努力而赢利，她的成功法则具有相当强的普适性和有效性。

投资者的最大敌人 | 67

在实践中投资者必须提防许多东西，最重要的是提防自己。

——杰西·利弗莫尔

“华尔街巨熊”杰西·利弗莫尔（20 世纪最伟大的投机家、华尔街巨熊）一生颇富传奇色彩，他早年在投资界呼风唤雨，叱咤风云，晚年却穷困潦倒，不得不饮弹自杀。他用自己的悲剧人生为他的名言作了最好的注解：“在实践中投资者必须提防许多东西，最重要的是提防自己。”

从理性的视角上看，投资市场中的每个人都应是有理智的，他们手握着各种各样的技术指标和商业信息，对林林总总的投资理论、流派如数家珍，深谙市场运行规则与奥秘，也对投资大师们的格言、经验烂熟于心。他们明白如何使自己利益最大化，也清楚在市场牛市、熊市、泡沫时各该采取怎样的策略。然而，在实际操作过程中，这些理性知识储备往往派不上用场，投资者们无法控制住自己的情绪冲动，被贪婪欲望的恶魔驱使着，偏执、狂热、孤注一掷，不断冲破自己理智时所设立的底线，清醒时反对什么此刻就做什么，而以前所提倡的则一概抛弃。这种非理性心理状态是投资者失败的根源，也是投资者面临的最大的敌人，要投资必须先认识自己，了解人性的弱点和怪癖，才能有针对性地克敌制胜。

1930 年以前，利弗莫尔在投资市场上如鱼得水，1929 年因做空美国股市而使资本猛增到了 1 亿美元。然而从 1930 年开始，他却不断大栽跟头，到 1931 年年底财产就消失了一半，而 1933 年则把全部家底输得精光。1934 年 3 月 4 日，他不得不申请破产，经核查欠下 226 万美元的巨额债务，而身上只剩 18.4 美元。1940 年冬天，他在饥寒交迫中自杀，留下“我的一生是一场失败”的简短遗书。综观利弗莫尔的人生最后十年，他的失败源于他违背了自己以前坚持的理性投资原则：不要重仓交易和频繁短线交易，切忌轻信所谓内幕消息，要拿出一半的利润作为现金准备，要及时止损，等等。他在一些以往必胜的生意上输掉约 3 000 万美元，就像丧失心智般完全胡乱操作。利弗莫尔曾经对市场的心理层面研究颇深，认为冷静的头脑是成功的关键素质，要学会忍耐、镇定，保持精神平衡，可是他终究没有把情绪控制坚持到底，在人生最后阶段几乎陷入疯癫状态，输给了自己这个最大的投资敌人。

利弗莫尔常说：“一个人每次违背自己的守则，就一定赔钱；遵循守则，就一定赚钱。”要遵循守则就必须小心提防自己，努力控制突如其来的非理性冲动，利弗莫尔晚年对这一点应该有着痛彻入骨的体会。

不良借贷对象

68

不能借给不打扫厨房、厕所的主妇。

——武井保雄

武井保雄（日本传奇首富）是日本最大的消费信贷公司武富士的创始人，多次位居日本首富，为日本消费信贷业的发展作出了重大贡献。他的成功与他对借贷对象的严格筛选密切相关，如他曾旗帜鲜明地表示：不借钱给不打扫厨房和厕所的主妇。

武井保雄喜欢小额分散信贷，认为与其一次性给一个大企业借很多钱，还不如把这部分钱分散开来，给很多人每人少量的钱，这样做不仅能减小风险，还能扩大利润。他的公司早期借贷对象主要是家庭主妇。家庭主妇由于生活圈子狭小，活动范围固定，一般来说不会故意拖欠债款，以免给家人找麻烦。而为了避免借债记录被丈夫发现，她们通常不会使用信用卡支付，而是借助于小额消费信贷，在丈夫察觉前及时还上。武井保雄经过观察，在主妇这一群体中又分辨出不同的个人信用等级，认为那些懒惰、拖沓、自私、不关心家人健康舒适的主妇显然恶意赖账的几率更高。他以此为依据，筛选了不少不合格的家庭主妇，尽可能消除公司潜存着的坏账威胁。

每天早上 10 点开始，武井保雄就留心观察住宅小区的阳台，看哪一家晾有洗干净的衣服，哪一家没有，哪一家的衣服又一连挂了好多天不收。他甚至挨

家挨户借用洗手间，顺便注意厨房，看哪家干净整洁，哪家邋里邋遢，以此作为判定主妇个人信用的一大标准。他认为，主妇的职责就是确保家庭的温暖舒适，打扫房间、整理卫生是其基本要求，如果连这些起码要求都做不到，那这个主妇的个人品格与操守就应该打上问号了。他从细节之处着手进行观察，视角独特而敏锐，深受众人佩服。

武井保雄从白手起家，主要业务就是发展个人小额消费信贷。他以 1.85% 的低利率筹措资金，再以接近 30% 的高利率贷出，从中赚取巨额利润。1996 年，他创办的武富士公司个人消费贷款余额超过 1 万亿日元，跃居日本个人消费信贷公司之首。1999 年，他以 78 亿美元的资产首度成为日本首富，之后又多次夺得这一桂冠。武井保雄的独到眼光、细节制胜、目标锁定和极强的观察分析能力都是他得以成功的重要秘诀所在。

赚钱效应

69

没有什么能比看到朋友发财赚钱更能打破自己舒适
安康的心境，扰乱自己的判断了。

——查尔斯·金德尔伯格

查尔斯·金德尔伯格（美国经济学大师），美国著名经济学家，擅长从历史维度研究现行经济问题。他在分析金融危机史形成原因时指出，当人们看到周围有人通过投机的方式短期获利时往往会按捺不住，有样学样，而如果跟随的人群增多，投机行为就可能过热而产生泡沫。

有很多人投资时都喜欢与他人比较，而不是运用自己的独立思维进行理智判断。这一方面来自对市场不稳定因素的恐惧，认为从众比坚持自我更安全，集体智慧总是胜过个人意见，另一方面还有不甘落人后的盲目攀比心理。在市场上阶段，随着价格不断高涨，短期投机客们很容易在低买高卖中赚到钱，这吸引了周围相当多艳羡者的目光，很多原本精明的投资人也难免被唾手可得的财富扰乱心境，变得手足无措。他们最终经受不住诱惑，也加入到投机者的行列之中。随着加入的人越来越多，推动着价格向上狂飙，那些被利益烧红了眼的人也越来越兴奋狂热，投入更多的钱来玩这场游戏，直到砰的一声泡沫破灭，所有财富烟消云散。

17 世纪的郁金香球茎热就是这样一场追随他人赚钱的投机狂潮。1593 年，郁金香被初次引入荷兰，备受市民青睐。不久，许多花朵都染上了一种奇怪的非致命病毒，使得花瓣呈现出色彩对照鲜明的艳丽条纹，而那些受过感染的郁金香球茎也一时间身价倍增，成为投机商们狂热追逐的对象。随着郁金香球茎价格的扶摇直上，凡是从事这一交易的人无不赚得盆满钵满，这极大地刺激了那些起初并不看好郁金香市场行情的“旁观者”的神经，他们纷纷争先恐后投入到这场举国狂欢的游戏之中，整个荷兰几乎无人幸免。从 1634 年到 1673 年初，郁金香球茎统治了荷兰市场，人们除了竞相花数十倍的价钱买下之外，还不惜拿地皮、珠宝、家具、马车等东西来进行交换。在这场球茎闹剧中，荷兰传统工业直线下滑，泡沫破灭后荷兰经济也陷入了长时期的萧条，游戏最终以集体完败惨痛收场。

投资时的红眼病是一种可怕的召唤，它把人引向看似瑰丽却暗藏风险的云端。在资本市场上，那种因比较而产生的投资倾向通常被称做“赚钱效应”，市场一旦被它控制就陷入了非理性的迷狂，而个人一旦被裹挟进集体的疯狂，想要全身而退就比登天还难。

技术分析的“空中楼阁”

70

永远别和股票图表技术分析师一起吃饭，那不利于消化。

——伯顿·G. 马尔基尔

有很多投资大师都明确表示过不相信对股票所进行的图表技术分析，伯顿·G. 马尔基尔（投资大师、《漫步华尔街》作者）就是这中间旗帜最为鲜明的一位。

马尔基尔认为，图表主义者完全着眼于股票历史价格来预测股价未来变化，希望从中探寻出某种趋势，这是相当可笑的行为。因为市场变动极其混乱无序，价格只是市场随机运行之后的反映，永远慢于市场一步，要根据滞后的价格表现来决定将来的买卖行为无异于缘木求鱼。马尔基尔用“空中楼阁”来比喻技术分析者们的图表工具，指出其虚幻不实的本质。有大量的数据表明，股价过去的走势无法准确指引其未来行动，“股市中存在重复模式”的信念只是分析师们自造的统计幻觉，用来骗取客户佣金，至于其实际效果能否经得起检验则不在他们的考虑之列。

马尔基尔嘲笑这些技术主义者们只顾着为投资者“奉献”出一张张精美绝伦的图表，自己却不能从神奇而美妙的技术分析中赢利。如果他们完全按照自己所兜售的观点来从事实际投资活动，则会一贫如洗，惨败而归。然而他们仍固执地坚称技术手段是点石成金的万能魔法，如果投资不利只是对图表的分析

还不够到位，并不是技术方法本身出了问题。

20 世纪 80 年代颇负盛名的约瑟夫·格兰维尔就是这种万能技术主义的拥趸者，他为自己的重大股市误判辩解，称只是在图表分析上投入精力不够才酿成大错。当被问道为何他不亲自使用魔幻图表投资股市时，他以布道者的神圣面孔宣称其使命只是点拨他人致富。马尔基尔对这类道貌岸然的骗子深恶痛绝，有一次他和一位股票图表分析师一起用餐，中途询问为何技术专家们自己不能从神乎其神的漂亮图表中获利，那位专家像所有同行一样模式化地回答是因为他们对所绘图表的信任还不够。这个答案让马尔基尔在众目睽睽之下被食物噎住了，于是他订下“清规”：永远不再和股票图表技术分析师一起吃饭，那不利于消化。

在美国华尔街，图表技术主义者属于少数派，大概只占证券从业人员的 10%。他们名声不好，屡屡成为基本面分析者和学术研究界的嘲笑对象。虽然他们不断用改良的手段伪装和完善自己，然而众多的证据显示，仅仅依靠对股票历史价格的分析来进行投资决定是愚蠢而错误的。

市场的情绪周期

71

行情总在绝望中诞生，在半信半疑中成长，在憧憬
中成熟，在希望中毁灭。

——约翰·坦普顿

作为全球投资先锋和史上最伟大的基金经理之一，约翰·坦普顿（全球投资之父）对市场的判断总是比一般人快一步，他准确把握住了市场的周期性运动状态，从而因势利导，取得了非凡的成就。

坦普顿认为，市场运行也有着自身规律，呈现出产生、发展、高潮、毁灭、再生的周期性状态。然而，这一内在变化逻辑并不与投资大众的情绪反应相一致，而是永远抢先一步。普通投资者的内心意识通常只能捕捉到市场的现有“过期”表现，具有严重的滞后性。于是，当人们看到股市跌入谷底、长期低迷时，就会心如死水、陷入绝望，看不到废墟中蕴藏着的新生希望；随着市场逐渐恢复、好转时，就会小心翼翼、犹疑不决地试探，而不是大胆果断投入，抓住这难得的低价机会；当股市行情大好、热浪袭人时，投资者终于肯满怀憧憬、放心下注，却在顺势而为时盲目乐观，忽略了诸多不稳定因素；当人们以为牛市形成，争先恐后进入市场时，形势却往往急转直下，坠入又一波冰雪严寒之中。

由于大众情绪和因之而采取的行动通常落后于市场步调，因此聪明的投资者就要学会提前一步思考，尤其是捕捉到普遍绝望中的有利因素和集体狂热中的泡沫信号。约翰·坦普顿就是这方面的行家。1939年，第二次世界大战迫在眉睫，加上长时期“大萧条”的影响，美国投资气氛很差，坦普顿借来1万美元投入104家上市公司，每家公司购买100股，每股价格全部低于1美元。他相信美国一定会加入世界反法西斯同盟，军工业的发展会拉动美国经济，到时候这些股票就可以身价倍增了。果然4年后这些股票的价格涨到了4万多美元，让他的资产翻了好几番。坦普顿还对投资泡沫非常敏感，当他发现人们一窝蜂追捧、市场过热的时候，就会果断抽身。他在1968年美国股市泡沫时转投饱经二战摧毁、百废待兴的日本，在1991年又告别日本飞速膨胀的经济泡沫，回到低迷的美国股市，1998年又预见到了美国科技网络股的崩溃，要求把投资重点放在正被金融危机阴云笼罩的亚洲……他的投资以逆向操作而闻名，这恰恰符合了市场自身周期，与真正的市场步调相一致。

在投资过程中，情绪效应是一个至关重要的因素，投资者们需注意严防情绪的误导，不要因当前市场行情而悲观犹疑或乐观痴狂，只有早一步洞察市场的潜在走向，才能吃得饱又睡得香。

绝对价格的风险

72

我们与很多价值投资者的不同之处在于，我们愿意对看上去很贵的股票进行分析，以看看它们是否真的很贵。事实上，有的股票真的是很贵，但有些并不是。

——比尔·米勒

在美国华尔街，超级明星基金经理比尔·米勒（超级明星基金经理）拥有一项无人能敌的纪录：从 1991 年到 2005 年，他旗下的共同基金连续 15 年击败标准普尔 500 指数，令世人侧目。他因为良好的业绩表现被业界誉为彼得·林奇的接班人。

比尔·米勒的投资秘诀是价值投资，寻找有竞争优势和成长潜力的公司股票，他以股票的核心价值为参照系数，并不太在意它们的绝对价格高低。他认为，有很多股票看起来很贵，似乎被市场高估了，其实这只是它们的内在价值使然。真正优秀的公司具备很好的风险防御意识与应急机制，即使市场低迷时也不会出现股价大幅回落，投资者如果执著于等候它们的降价时机，就会一再失望、毫无所获。当好公司的股票遵循价值所指居高不下时，持有现金继续观望并不是个好主意，它看似减少了投入，规避了风险，实际上也关闭了通向财富的大门——很多时候，不作为其实是另一种风险。

与许多价值投资者专拣便宜货不同，比尔·米勒并不偏爱低价股，他也对

一些看上去很贵的股票进行分析，观察它们是否真正被高估。他对一般投资经理人避之唯恐不及的新兴网络媒体（如易趣、亚马逊、雅虎、谷歌等公司）和信息技术处理非常感兴趣，将全部资产的五分之一投入其中。这些新兴行业公司在市面上的绝对价格让人咋舌，然而比尔·米勒将其市价与今后五年的成长空间相比，认为其当前股价并未超过自身蕴含的价值，因此并不属于贵的股票一类。1992年人们普遍认为微软的股价过分的高，可是他们闭口不谈微软当年23.7%的净利率和42.4%的年销售增长率，之后12年里微软利润大涨了约12倍，让无数投资者追悔莫及。

只看绝对价格是很多价值投资者易犯的通病，他们发现低价股就一窝蜂哄抢，碰见高价股就无理由退让。实际上，便宜货可能只是鸡肋，甚至是一剂诱人泥足深陷的迷魂药；而高价股却可能是稀世珍宝，唯胆大心细者得之。真正的辨别方法不是看绝对值的大小，而是以内在价值为标准进行衡量。

长远价值 VS. 短期价格

73

投资就像打棒球一样，想要得分，必须把精力集中到球场上，而不要盯着记分板。

——“股神”沃伦·巴菲特

股神巴菲特毕生以价值投资为核心理念，坚持投资具有长期市场竞争优势的优秀企业，让它们为自己创造源源不断的累积复利效益。他反对把关注焦点集中到股价的短期市场表现上，认为这样做就像打棒球的时候专门盯着记分板而不是球场。

对一名棒球运动员来说，光瞅着记分板而不将注意力投入真正的比赛中是件可怕的事，因为内心杂念会牵扯他的精力，反而让他事倍功半；同样地，对一名投资者来说，不把目光投向实际公司效益而只关心其股票的市场价格也是皮毛之举，肤浅的功利心很可能遮蔽其视线，使他无法洞见真正的宝贝。投资者应把关注重心从股票频繁变动的价格数据转移到企业的自身实力之上，这不单单指公司目前的经营业绩，更多的是指一种长时期的稳定获利能力。长远来看，公司股价最终将取决于其未来收益，因此投资者需对公司的可持续发展潜力进行考察，这样才能透视将来可能拥有的回报。

巴菲特在选择投资标的时并不以短时期内的股价涨跌为依据，而是深入分析其背后公司的内在价值，判断其长远发展前景。他不因股价一时上涨而欣喜冲动，因为他的策略是长期持有以赚取复利而非低买高卖；他也不因股价继续下跌、未能成功抄底而后悔懊丧，因为他相信“模糊的正确远胜于精确的错误”，想要精确探寻市场底部是徒劳的，只要买入价严守安全边际，是宝贝就一定能在将来发光。据统计数据显示，巴菲特的股票有 90% 以上都不是以市场最低价购入，往往是刚刚买入又大幅下跌，陷入被套的境遇。如他宣称“死了都不卖”的华盛顿邮报公司股票，1973 年的最初购买价不到其商业价值的 1/4，算是相当划算的交易了，不料买入后股票价格继续下滑，巴菲特投资的 1 000 万美元到 1974 年只剩下了 800 万美元，直到 1976 年股票价格仍然低于买入价。面对股价不断下跌的形势，巴菲特并不为之所恼，而是继续加仓，捡更大的便宜，到 2006 年底他在华盛顿邮报上的资产已涨至 12.88 亿美元，成为他投资收益率最高、持股时间最长的一支股票。

很多投资人都喜欢紧盯股价点数，孜孜不倦地从事短期交易，为价格的频繁变动而辗转反侧，食不知味。聪明人却把注意力投向企业自身，寻找具有长期稳定效益的价值型目标，这不仅能减少风险，还得获取持续的高额回报。

支付现金的学问

74

只信上帝，请付现金。

——“股神”沃伦·巴菲特引自美国大萧条时期的顾客提示

在 2008 年的公司年报中，股神巴菲特引用美国大萧条时期杂货店里的顾客提示——“只信上帝，请付现金”来类比当前严峻的经济形势。在席卷全球的金融海啸中，伯克希尔·哈撒韦公司 2008 年资产减去负债后的账面价值比 2007 年缩水 9.6%，是巴菲特执掌帅印以来最糟糕的一年。

经济危机的共同特点是市场信用失效。一般来说社会的金融资产由两部分组成：现金及信用，一个运行良好有序的市场总是竭力在二者间寻求平衡。天平倾向于信用时现金贬值（如通货膨胀），这时要想资产增值就需要进行投资，因此信贷平台的建设和维护就显得至关重要；而天平偏向现金一极时信用贬值（如金融危机），此时信贷市场几于崩溃，大量债务成为坏账，人们只有充分持有现金才能找到安全感。金融危机的爆发极大地刺激了人们的现金囤积意识，人们纷纷抛售股票，减少投资风险，生怕所有资产在一夜之间付诸东流。

与众多投资者不同，巴菲特对现金的使用往往喜欢逆流而行。在投资大热，人们欢欣鼓舞进行满仓操作以实现暴富欲望时，他始终保持理智和清醒，用足量的现金来抵御可能突然降临的灾难；而在大家

纷纷手握现金，对投资谈虎色变时，他又在市场低谷中发掘了新的投资机会——被低估的优质股票。2008年9月，伯克希尔公司买入高盛50亿美元永久性优先股，每年固定股息率为10%，同时获得在今后5年任意时间以每股115美元的价格购买高盛50亿美元普通股的认股权证（巴菲特买入当日的高盛普通股股价在125美元以上）。几天后，伯克希尔又斥资30亿美元买下通用电气的永久性优先股，年股息率为10%，同时获得在今后5年任意时间以每股22.25美元的价格购买通用电气30亿美元普通股的认股权证（巴菲特买入时的通用电气普通股股价约为24.50美元）。这些大手笔投资都是很好的生意，巴菲特不仅完成了“英雄救美”的创举，挽救美国核心企业于危难之中，而且充分保障了今后几年稳定而丰厚的收益，可谓一举两得，名利双收。

金融危机是对信贷市场的严峻考验，“现金为王”通常成为这一阶段人们的信条，然而随着经济回暖，通货膨胀重新开始抬头，现金持有者的财富就会大大缩水。因此，在市场触底时早做准备，用很低的价格去购买未来，才是打理财富的明智之举。

警惕他人赚钱

75

当每个人都开始赚钱，那你就要小心了，赶快离场。

——保罗·麦克库雷

保罗·麦克库雷（全球最大债券基金太平洋投资管理公司首席经济学家）是美国太平洋投资管理公司执行董事，首席经济学家，该公司由债券之王比尔·格罗斯创立，是目前世界上最大的债券基金。保罗·麦克库雷这句话是在阐述美国著名经济学家、金融理论的开创者海曼·明斯基的观点时说的，该理论为金融危机的产生机制和运行轨迹作了详尽而合理的解释说明。

明斯基提出“金融不稳定性假说”，认为资本主义经济体系的基本特征就是其不稳定性，即使一时风平浪静也只是在酝酿一场新的风暴。稳定会衍生出不稳定，这源于人类本性固有的贪婪和轻狂：资本主义者会将当前的稳定视为永久状态，从而在债务结构上加大风险，引发资产价格与信贷的过度膨胀，最终埋下不稳定的隐患。在这过程中每个人都认为自己是理智而聪明的，然而对个体来说最正确的方式，对整体经济而言未必有益，明斯基把它称为“合成谬误”。因此，如果市场上每个人都开始考虑个人利益最大化，通常是集体疯狂的前兆，泡沫化危机近在咫尺，市场由繁荣向衰退的转折点——“明斯基拐点”即将到来。

保罗·麦克库雷用观看卖座球赛的例子来解释“合成谬误”：在一场激烈的比赛中，为了把进球看得更清楚，聪明的人会站起来。但是如果观众席上的每个人都做出此等聪明举动，现场就会乱成一片，毫无秩序，最终影响到在场每一个人的观看视野。在运转良好的金融市场上，为了确保赚取更多的钱，理智的聪明人押注价格将持续稳定上涨，因此过度举债进行投资。他们嫌稳健的按时还本付息太呆板了，于是不断发展出次级贷款、仅付息贷款、负摊销贷款等五花八门的另类贷款方式，这在2007年金融海啸前的美国房贷中体现得尤为明显。然而投资者们越是把聪明才智用在花样翻新地追寻大好趋势，推动价格继续攀升，以此维护自己判断的正确性上，市场的潜在漏洞就越大，离整体性灾难爆发的时间就越近，信贷崩溃的后果也就越发深沉严重。

因此投资者在市场中赚钱，应严格警惕集体性的“自作聪明”，当发现每个人都对经济大下赌注并在豪赌中暴富时，市场也许就到了危险的“明斯基拐点”，这时赶在观众席中最后一个聪明人站起来之前火速退场，才是真正的明智之举。

固执的管理层

76

想改变你投资的管理层，就像在婚后希望改变你的伴侣一样，这不是个好主意。

——“股神”沃伦·巴菲特

在对所投资公司的管理上，股神巴菲特奉行“无为而治”的基本方针，不去干预公司管理层的具体业务情况，做到充分授权，任其自主经营，自行发展。

巴菲特认为，公司经理人有其特定的经营策略与理念，想要改变他们就如同婚后希望改变伴侣一样，不会产生多大效用。如果对管理者的业务不满意，最好的办法是卖掉股票放弃这家公司，如果对这家公司有控股权则可以考虑更换领导层，建立一个优秀的新组织。巴菲特在投资前会对公司的基本面进行深入细致的分析，是否具有杰出的管理层就是他考察的重点目标之一。把准备工作做足后，一旦决定对某家公司进行投资，就给经理人们提供尽情施展抱负的空间，而不要对其指手画脚，横加限制，这样不仅无法改变他们的工作方式和风格，反而会更大程度地影响公司整体的运营效率。

巴菲特对官僚化的繁文缛节十分反感，不希望用这一套来限制所投资公司的发展。他很少召开会议，从不要求经理们为他准备特别的工作报告，信任他们的自行决策。他意识到经理人有自己固定的处事路数，就像所罗门兄弟公司原套利投资部门负责人约翰·梅里韦瑟一样，其高杠杆的投资风格一旦成型就

不会改变，最终又导致了长期资本管理公司的破产。因此，如果他对公司经营路线不认同，并不会直接要求管理者改弦更张修正策略，而是通常卖掉股票，有时也更换新的领导班子。

可口可乐公司在明星经理人罗伯特·戈伊祖塔去世后，新任 CEO 道格拉斯·伊维斯特管理不善，使公司问题频发，重度亏损，陷入两年半的动荡时期。1999 年 12 月 1 日，巴菲特和可口可乐公司的另一位大股东一起会见了道格拉斯·伊维斯特，明确表示了不满和失望，使得道格拉斯·伊维斯特不得不紧急召开董事会，宣布自己将于次年 4 月退休。2000 年 4 月，吉姆·达夫特接过重担，成为新一任执行官，他积极调整管理层，施行改革措施，慢慢使公司走上正轨。

巴菲特对管理层的态度是投资前慎重，投资后信任。普通投资者无法像巴菲特一样对管理层施加影响，但可以学习他选择具有杰出管理层的优秀公司，并在出问题后果断卖出股票。毕竟，丑小鸭变天鹅的童话在现实中罕有其迹。

成功者的品质

77

首先，要诚实；第二，努力工作；第三，如果你不能立即找到想要的工作，就告诉他们你什么都愿意干。

——“股神”沃伦·巴菲特引自罗斯·格里克·布鲁姆金太太语录

罗斯·格里克·布鲁姆金太太是北美最大的家具零售店内布拉斯加家具城的创办者和经营者，也是巴菲特最为欣赏的经理人之一。巴菲特尊敬地称呼她为“B太太”，对她的商业头脑和行动力大加赞赏。这段话是布鲁姆金太太对即将进入公司的新人的忠告，集中体现了她诚信正直的品格和勤奋专注的态度，这也是巴菲特一直提倡的成功者的重要特质。

巴菲特非常看重商业中的诚信品质和公平意识，反感胡乱吹嘘、过度包装和虚假信息的肆虐，相信靠欺诈隐瞒只能骗得了一时却骗不了一世，一旦真相被揭穿就会身败名裂，被人拉入黑名单很难翻身。诚信不仅是个人品质高下的分水岭，也是最基本的商业逻辑，是金融市场得以产生并发展繁荣的基础。除了诚实守信，个人要想成功还必须兢兢业业，恪尽职守，努力奋斗。有一次他被问到自己的成功秘诀，几乎不假思索地脱口而出：专注。在他看来，只有向着明确的目标奋勇直前，长时间始终如一，不被沿途的风景所牵绊，才能最快最直接地到达终点。

巴菲特赞赏布鲁姆金太太公正透明的作风，她的经商口号是“薄利多销，诚实守信，童叟无欺，不拿回扣”。她使用低价格策略，只在成本价的基础上加 10% 的利润出售商品。布鲁姆金太太一直工作到 103 岁才退休，一生勤劳敬业，一周工作 6 天半，90 多岁时还在店中促销商品，对职员的懒惰和拖沓十分愤怒。她处事机敏，行动果断，要求店员在顾客购买后的第一时间送货。她保持着向前的冲锋姿势，从不犹豫不决，瞻前顾后，知道如何做一件事后就会立即着手，专注于目标努力工作。她清楚自己的能力范围所在，不断发掘自我的优势和潜能，经过数十年的辛苦打拼，到 1980 年年初时把内布拉斯加家具城打造成为北美地区最大的家具中心。

投资与做生意一样，也需要具备诚信、公正、勤劳、专注的品质。有许多投机分子被无止境的贪婪欲望所驱使，不去认真研究公司财务报表和股票交易资料，而是寄希望于分析师的二手把戏和虚假的小道消息，或者盲目轻信公司的浮夸口号和诱人承诺，结果被骗得血本无归，苦不堪言。

小心投资娱乐化

78

投资不是寻找性感美女。

——比尔·格罗斯

比尔·格罗斯（债券之王），世界上收入最高的债券经理，全球最大的债券基金太平洋投资管理公司的创建者，被业界称为“债券之王”。他提出投资要谨防各类机构的联合欺诈，不要被它们不负责任的言论轻易愚弄。

现在的投资领域充斥着各种各样完美装饰过的骗局，上市公司与投资、评级机构相互勾结，用铺天盖地的凌厉宣传为自己造势，再打扮出一副无懈可击的华丽外表，吹嘘出天花乱坠的浪漫奇迹为自己加分。这一切就像一场精心组织包装的选美比赛，竞选佳丽们使出浑身解数来争奇斗艳，把人迷得晕晕乎乎。整个比赛氛围都是虚假而娱乐化的，与真正的投资大相径庭——投资需要的是实际的收益，而不是短时间的消遣，它依靠的不是头脑发热、感官刺激，而是绝对的冷静。

比尔·格罗斯尤其对评级机构的结论保持警惕，认为他们就像选美比赛中装模作样的评委，背地里把大把钞票揣进自己口袋，当面却道貌岸然地故做公允状进行点评。正如他在文章中写的那样，“你眼前的这些美女，都是经过评级机构化妆而成，恐怕资不抵债”。在娱

乐化的语境下，评级机构并不在乎其结论是否客观真实，更多考虑的是自己能否在众人对性感美女的疯狂追逐中获利。据标准普尔公司的内部邮件显示，员工们在 2007 年次级债危机前的狂热巅峰时期，普遍讨论的不是如何给即刻降临的灾难进行预警提示，而是怎样进一步突显乐观形势，迎合投资者心理，以便在与另两家同行竞争中保持领先的市场份额。比尔·格罗斯对欧洲债务危机中穆迪和惠誉仍然给西班牙最高的 AAA 级评级表示震惊，因为西班牙失业率高达 20%，最新的经常账目赤字为 10%，其主权债券仅为 Baa 级，也就是刚刚达到投资级别，整个国家经济将严重依赖欧盟和国际货币基金组织的援助。对这样的国家给出最高评级让比尔·格罗斯大跌眼镜，他严厉嘲讽评级机构的独特标准，认为它们缺乏常识，弄虚作假，只能使金融体系越发混乱。

在当今市场上骗子当道，鱼龙混杂，因此投资者们应更加理智清醒地保持自我判断，切忌被镁光灯下的虚幻氛围所迷醉，为厚厚的脂粉和比基尼里的海绵垫支付太多的钱。当然最好的是从选美比赛的现场退出，毕竟理性的投资与娱乐化的选美截然不同。

看不懂的股市

79

股市要是能被看懂，就不叫股市了。

——安德烈·科斯托兰尼

欧洲最富盛名的投资大师安德烈·科斯托兰尼（投资大师、欧洲证券界教父）认为股市中的群众心理无法预测，在它影响下股票市场呈无规律性运动，这是股市的基本特征和正常表现。

有很多人抱怨当今的股市扑朔迷离，无序可循，科斯托兰尼笑称“股市要是能被看懂，就不叫股市了”。他认为，股票市场的非理性动荡是与投资者的心理反应密切相关的——不管是群众集体反应还是单一的个体反应。在股市中，短期的涨跌变化有 90% 受到心理因素的影响，而人们的想法往往瞬息即变，毫无预兆。大众对同一则新闻事件或金融消息，可能存在多种理解，从而产生截然不同的情绪波动，即使同一个人也可能朝三暮四，反复无常。股票市场如同一滩浑水，本就不堪入目了，然而预言家和媒体还喜欢不断地散播废话言论，使投资者愈加无所适从。于是群体心理越发茫然无踪，股市变动越发混乱失序，陷入一个死循环。

科斯托兰尼承认他自己也无法猜透大众情绪，因为人们对外界信息的反馈总是五花八门，甚至自相矛盾。这种心理反应在投资市场是通行的，他用了一个外汇投资的例子来加以说明。20 世纪六七十年代，阿拉伯石油输出国组织成立，美国人确信这会使原油价格持续攀升，许多人担心会因此导致物价上涨，引发美国通货膨胀，使美元贬值。也有的人认为油价提高可使日本、法国或德国等工业大国对美元的需求增加，使美元流通加快，促进美元升值。虽然第二种看法更符合逻辑，但随着第一种看法占据上风，美元外汇价格亦随之下跌。到了 80 年代，全球原油价格开始下跌，但此时人们的心理又有了与之前不同的趋向，于是美元价格不仅没有提升，反而跌至历史新低。值得注意的是，此时那些先前持利空观点的人又转而认为美元贬值是由原油价格下降引起的。这个事例说明，市场行情有着多种可能，它并不依内在逻辑运行，而是由人们不确定的心理因素决定。

科斯托兰尼认为，影响股价尤其是其短期走势的原因是投资者对市场信息的心理反应。完全预测是不可能的，那些最好的专业人士们也只不过是尽力凭经验猜测，并在市场情况变动后放个马后炮，尽可能精准地进行解释而已。

投资不是玄学

80

投资不是玄学，先要弄清自己在干什么，再
看看别人在干什么。

——伯顿·G. 马尔基尔

面对投资市场的随机、混乱、失序状态，学者型投资大师伯顿·G. 马尔基尔（投资大师、《漫步华尔街》作者）并未茫然失措，听凭市场左右。他相信，投资者可以通过充分研究作出尽可能合理的判断，这需要全方位收集市场信息，仔细把握众人心理，做到知己知彼，百战不殆。

马尔基尔认为，虽然投资不能人云亦云，但在坚定自己目标理念的同时，了解其他投资者的动态也会大有裨益。投资不是玄学，与世隔绝异想天开是行不通的，必须深入市场全面观察理性分析，才能取得可喜的回报。然而当前投资界有很多的玄学爱好者，他们不关心外界情况，只是挖空心思闭门造车，以为这样就能避免虚假信息的干扰。如有一群天真的技术分析主义者，他们关起门来绘制图表，建造看似科学的数字模型，对公司基本面信息、新闻消息等因素不屑一顾。他们相信只有数据是绝对可靠的，只要潜心研究股价的历史变动轨迹，就可掌握未来市场的精确走向。他们对着数字两眼放光，搜肠刮肚地总结出某种内在规律，就像着了魔的玄学家灵魂出窍，突然神灵附体般洞察了股市的全部奥秘。

图表主义的先行者约翰·麦基就是这样一位神奇的玄学家。他把自己锁在一间封闭的小屋里办公，窗户都用木板钉上了，以防外界干扰。他深信除了股票历史价格和成交量之外，其他信息都是多余的，只会误导投资选择。在一本关于投资者心理的书中，他不着边际地谈天说地了快两百页之后，才话锋一转“让我们来谈谈股市吧”，但之后又开始天南海北地胡侃。马尔基尔对这类故弄玄虚的股市大法师厌烦至极，把技术分析称为与占星术和中世纪炼金术相同的骗子把戏，大加挞伐。

在随机漫步和测不准的市场上，投资者看似无能为力，实际上更应该动用理性头脑认真分析，以免一步软弱，步步皆输。投资不是玄学，不能只靠运气、直觉和灵感迸发，而要形成理智而冷静的自主判断，但这种判断有赖于对市场信息的全面归纳和对他人行为的有效观察。

通胀经济的敌人

81

科技是通胀的敌人，投资者的朋友。

——肯尼斯·费雪

肯尼斯·费雪（投资大师菲利普·费雪之子）是费雪投资公司创始人，在《福布斯》杂志评选的 400 位最富有美国人中榜上有名。他的父亲是教父级投资大师、被称为成长股价值投资策略之父的菲利普·费雪。“科技是通胀的敌人，投资者的朋友”这句话是肯尼斯·费雪在论述他父亲对投资理论的重大贡献时说的，是菲利普·费雪毕生坚守和推行的理念。

菲利普·费雪认为，通货膨胀对证券投资来说是极其不利的，股票增值率往往不能抵消通货膨胀率，导致投资收益不增反降。在通胀背景下，公司成本增加盈利减少，尤其是那些固定资产庞大的公司，为了维持生产规模就需投入更多成本，这会使利润缩水更为严重。科技在削减成本和提高效率方面具有很大作用，可以有效降低通货膨胀的影响，增加投资回报，因此是投资者的好朋友。那些积极采用新兴技术的公司通常能缩小成本，扩大产出，成为市场上的佼佼者和先行军。

20 世纪 60 年代，整个社会存在着一种偏袒通货膨胀的倾向——政府支出不断扩大，婴儿潮带动消费增长，消费主义观念甚嚣尘上，

人们鄙视节俭，崇尚奢侈，竞相炫富，推动市场价格持续上涨。在这种通胀环境下，那些拥有较高科技水平的行业相对来说能产生更多的利润，如发展迅猛的电子行业，它们注重研发和科技进步，取得了其他领域望尘莫及的优秀业绩——最炫目的电子公司年增长率可达 25%~45%。它们低投入高产出，不仅需要的初始投资额很少，而且每增加 1 美元的销售额只需追加 20% 左右的新厂房设备，有时甚至可降至 10%。菲利普·费雪投资的得州仪器就是电子类公司中具有极强科技研发能力的后起之秀，它在硅晶体管商业开发方面长期保持绝对领先优势，占据着惊人的市场份额，费雪看中其升值潜力，低价买入，到最后抛出，共获利 20 倍。

菲利普·费雪对高科技型公司一直情有独钟，他相信在不断泛滥和深化的通胀压力下，只有不断提高研发水平，改进生产能力，才能有效抑制通货膨胀的影响，投资者只有瞅准科技更新快、应用效率高的企业，才能取得不错的收益。

控制金钱

82

只有傻瓜才会轻易地放弃对钱的控制权。

——布恩·皮肯斯

美国石油大王布恩·皮肯斯（美国金融巨鳄、油神）具有一般人难以企及的超强赚钱能力，这很大程度上得益于他从小就树立起的积极财富观念——努力依靠自己积攒财富，并保持强烈的金钱控制意识。

每个人都希望自己能够获得理想中的财富，然而现实却往往并非如此。不少人寅吃卯粮，稀里糊涂就欠下巨债，无力偿还；有的人追求生活品位，频繁奢侈购物，导致入不敷出；还有的人在最急需用钱的时候却发现财富缩水，投资失败……这些都是平日不善于打理金钱的表现。财富就像种子，需要精心呵护才能成长发芽，如果缺乏详细周密的计划安排，就会来无影去无踪，完全失去掌控。而当一个人失去了对金钱的控制权，也就放弃了让它不断积累增值的可能。

皮肯斯的财富观念受到他祖母的很大影响。有一次他向祖母要 0.5 美元零花钱去剪头发、看电影，顺带买一包看电影时消磨时光的爆米花，祖母对他说：“只有傻瓜才会很快与钱分道扬镳。”0.5 美元在 20 世纪 30 年代并不是个小数目，祖母是希望他好好安排利用，不要莫名

其妙就把钱消耗精光。祖母还经常告诫他要自食其力，于是他稍大点就开始为家庭除草来争取零花钱。最开始约定的酬劳是 10 美分，他完成工作后想加价被祖母拒绝，这让他领略到了合约的效力。他从 12 岁起开始卖报，起初一天送 28 份，每份报纸赚 1 美分，后来当其他路线太远没人愿送时他主动承接下来，于是在不到 5 年的时间里每天送报数增至 156 份，积攒了近 200 美元，并小心地藏衣橱地板下的洞里。这是他最初的并购体验，逐渐控制了周围的儿童卖报业。28 岁时他靠自己辛苦积累的 2 500 美元创业，不断扩大规模，最终成为一代油界枭雄。

与众多成功人士一样，皮肯斯的财富观念有几个重要关键词：积累、自立、坚持、自制、理性，看上去每一个词都很平凡，但结合起来却能产生呼风唤雨的神奇能量。对渴望理财的普通人来说，想要汇聚财富其首要条件就是不要轻易放弃对钱的控制权，只有自己抓牢钱箱子的钥匙，合理安排预算，对收支情况做到心中有数，才能时刻保持清醒头脑，笑看财富滚动增加。

隐秘的市场

83

——亚当·斯密是错的。

——约瑟夫·斯蒂格利茨

约瑟夫·斯蒂格利茨（诺贝尔经济学奖获得者），美国著名经济学家、2001年诺贝尔经济学奖获得者，因其对“充满信息不对称市场”的分析蜚声世界。他公开挑战经济学鼻祖亚当·斯密的经济自由主义理论，认为完全的自由市场是行不通的，市场本身存在诸多弊端，必须与政府共同发挥作用才能克服。

古典经济学泰斗亚当·斯密认为，完全自由竞争状态下的市场是全能的，他把市场比作一只看不见的手，能够自动调节经济。然而斯蒂格利茨通过研究发现，完全自由放任的市场并不能引导经济走向效率与公平，相反却一次次地导致经济的崩溃与瘫痪。这主要源于市场信息的不对称带来的不完全竞争。在正常的市场活动中交易双方的信息分配就是不对称的，总有一方凭借信息优势获得额外利润，更不用说高度垄断性行业、企业对信息的控制和透明操作了。幕后交易、外部干扰、集体作假、资源封锁等情况进一步加剧了恶性竞争，使市场的配置调节能力失灵。

美国 21 世纪初的经济衰退就是一次市场信息不完美的表现，它可追溯到 20 世纪 90 年代末期的集体喧嚣中。由于公司经理人的薪酬与

市场股价密切相关，因此他们不遗余力地增加账面利润，减少资产负债，纵容财务造假以谋取私利。而会计、审计、评级公司的收入与咨询服务挂钩，他们受雇于公司经理人，也就对公司夸大利润的行为三缄其口。因此公司的真实经营业绩是高度不透明的，存在大量暗箱操作的情况。此外，银行和其他金融机构会对抵押借贷的公司采取保护措施，这也控制了信息的有效流通。而市场资本配置及其流向、风险管理机制也都是非公开的，这些都使市场信息带有高度不对称性，造成经济的表面虚假繁荣。当安然、世通丑闻爆发，科技网络股泡沫破灭时，金融领域的真相才慢慢浮出水面。

斯蒂格利茨一针见血地指出：“无形的手经常看起来是无形的，因为它本来就不在那里。”无限放任市场自身的力量，只会为信息的垄断方提供更多的便利。在投资领域，普通投资者要获得有效信息是很困难的，他们永远属于被动接受的一方，尤其是在有中国特色的“政策市”里，各方利益相互博弈，海量信息混乱芜杂，中小投资人通常只能自求多福，不要被占有信息优势的大庄家下套陷害，就阿弥陀佛了。

蚂蚁的哲学

84

蚂蚁的四部哲学是从不放弃；在夏天就为冬天打算；在冬天想着夏天；竭尽全力储备尽可能多的食物，全力以赴！

——吉姆·罗恩

吉姆·罗恩（顶级成功学大师）是顶级成功学大师，与拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基、亨利·福特并称世界四大成功学创始人，他多年来一直致力于蚂蚁哲学的传授，认为这是成功必不可少的素质。

吉姆·罗恩提倡的蚂蚁哲学包括决不放弃、深谋远虑、积极进取和全力以赴四个方面。这是最为基本的成功宣言，也被众多投资理财大师证明是投资者应当具备的行为品质。

首先，蚂蚁目标明确，意志坚定，不为一时一地的困难而放弃。它们在行进途中一往无前，绝不退缩，即使受到他人阻止，也会百折不挠地寻找其他路线前进，直到抵达终点。投资理财也是如此，必须长时间专注于目标事项上，不因市场短期起伏而惊慌失措，不为他人投机举动而心猿意马，镇定冷静、坚持到底，才能不断积累财富。

其次，蚂蚁具有前瞻性，总是未雨绸缪，提前做好准备。它们在夏天就为冬天储存食物，以备严寒季节之需。投资者也是一样，必须事先采取措施预防

风险，才不会等到灾难临头才捉襟见肘，疲于应付。

第三，蚂蚁充满积极进取的乐观精神。它们在冰天雪地之际仍满怀希望，相信春天的号角即将吹响。它们毫不懒惰，在封闭的洞穴中仍有序地进行各项活动，以使自己在气温变暖的第一天就能出洞觅食。如同四季运行一样，金融秩序也有着特定周期，投资者若能在经济的寒冬中扫除悲观绝望情绪，勇敢抄底，就会在接下来的市场回暖中收获颇丰。

第四，蚂蚁做事总是兢兢业业，不遗余力。它们准备食物时多多益善，完成任务时尽心尽力，使得蚂蚁家族不断繁衍壮大。投资者如果希望自己的财富也能尽快生长，就需要像蚂蚁一样脚踏实地，努力获取多方信息，认真分析研究，而不是单凭侥幸和想象，期待天上掉馅饼，不劳而获。

蚂蚁哲学是一部通用的成功者励志书，它虽然不是专用于投资理财，但“越简单的越正确”，这些基本原理对于投资者来说也是非常有价值的。投资者也确实应该向蚂蚁学习，它们在一生中久经四季轮回，对自然变化成竹在胸，不管酷暑严冬都能从容面对，而投资者却往往分不清金融活动的周期，不懂得在冬天憧憬春天，在夏天储备冬天，在季节交替中应接不暇，错失良机。

投资失败的原因

85

原因是知觉者为了使环境更利于理解、更有意义而构造出来的。

——大卫·休谟

大卫·休谟（怀疑主义哲学大师）是英国 17 世纪的经验主义怀疑论者，认为世间万物都是知觉的集合体。他这句话虽然带有浓厚的怀疑主义倾向，但用来解释一些投资现象还是相当贴切的。

投资者在每次投资失败后都喜欢反省失利原因，希望在以后的投资实践中引以为戒。在总结失败教训的过程中，他们也可以慢慢地修复已经造成的心理伤害，重建对未来的信心与勇气。因此这种对原因的分析就带有理性经验探究和感性心理自救的双重意味。然而，由于人头脑中存在惯性思维，投资者的分析就常常脱离实际，很难切中病根。他们找到的“病因”通常只是自己头脑中既有观念的衍射和映像，是为了能更容易说服自己、使自己更快恢复乐观情绪而顺着固有理念构造出来的幻象，与真实无涉。这样，寻找原因的心理抚慰效用就逐渐超过了理性归纳的成分。投资者把空想当做宝贵经验，就会与真正合理正确的认识失之交臂，从而在今后重复犯错。

金融心理学家希勒尔·艾因霍恩和罗宾·霍格思曾通过实验证明，投资者不能从投资结果中有效地汲取经验教训，是因为思维经常败于惯性系统，在解

决较为棘手问题时原初印象更为活跃。投资者只愿意接受符合自己基本逻辑的原因，而抗拒或忽视与原先观念不相符合的理由。因此，不管投资者的真实经历如何，对历史原因的描述早已存在于其脑海之中，只是在不同的场合下稍加改头换面而已。许多心理学家都发现了人脑懒于活动而耽于享受的倾向，如果认知思维不能重拳出击，头脑中的惯性就会大权在握，引导人们作出轻松而熟悉的判断。这也就是很多人在同一个地方屡战屡败的根源所在。

全球投资之父约翰·坦普顿爵士曾说过投资中最贵的五个字是“这次不一样”，因为投资者每次都痛下决心要汲取教训不再重犯，却一再掉进同一个陷阱。如果不能找到真正的原因，而是满足于经过头脑选择过滤后的“真相”，那结局就只能一模一样——毋庸置疑。

股市的唯一真理

86

股市中唯一可以确定的，就是不确定。

——伯纳德·巴鲁克

伯纳德·巴鲁克（投资鬼才、超级投机大师），华尔街传奇人物，在股市和政坛上都有上佳表现，被冠以“投资鬼才”“独狼”“投机大师”“公园长椅政治家”等名号，还以其前瞻性被誉为“在股市大崩溃前抛出的人”。他在股市摸爬滚打数十年，对投资风险有着清醒认识，提出“股市中唯一确定的就是不确定”这一名言。

巴鲁克认为，股市是高风险的集合地，充满众多未知变数，投资者无法充分预见各种突发事件的影响，也不能准确把握大众心态的导向。股市中没有人能拍着胸脯说自己的判断是绝对正确的，任何带有“肯定”“无疑”“保证”之类词汇的语句都是夜郎自大的盲目吹嘘。在这样的不确定环境下，投资者只有尽可能利用有限的已知信息进行理性分析，权衡各种可能发生的几率，寻找相对更有把握的机会，才能最大程度地规避风险。

巴鲁克 19 世纪 90 年代末期刚刚进入股市时，就发现了市场随机变动的本性。1896 年 5 月 26 日，道·琼斯工业股票平均价格指数创立，当日指数是 40.94 点，到 8 月 8 日就猛跌至历史最低纪录 24.48 点，

之后经历了多次动荡起伏，到 1899 年夏天又狂飙至 77 点。巴鲁克最初的一桶金就是在这样的不稳定市场环境中获取的。1897 年春天，美国参众两院正在就一项免除食用糖进口关税的议案展开讨论，使美国炼糖公司股票一时间直线暴跌。巴鲁克经过周密调查考证，认为这一提案会严重损害国内甜菜种植者的利益，不会被两会通过。于是，在悲观的群众疯狂抛售手中股票时，他逆流而动，用仅有的 300 美元做保证金，买入 3 000 美元炼糖公司股票。结果证明他的考虑是正确的，这项议案最终遭到否决，美国炼糖公司的股票重新上涨，为他大笔进账 6 万美元。就这样通过独立理性思考，巴鲁克极大地克服了股市的不确定性，在 1897 年到 1900 年的短短三年中，个人资产就由 300 美元本金成功发展到突破百万美元大关，创造了股市奇迹。

股市的随机变动永远都是投资者心中的梦魇，不少人领略了股价猛然间的高位跳水，一泻千里，也见证了市场不经意间的峰回路转，绝处逢生。过于乐观，相信市场能充分预测的信念是愚蠢的，藐视市场者只能遭到市场更加无情的报复和愚弄。只有尊重市场的不确定性，努力从中分辨出有效信息，理智判断并果断行动，才能抓住更具确定性的机会。

概念的魔力

87

华尔街人士在追捧某种概念时，就像一群旅鼠扑向
它们的食物一样一拥而上。

——“股神”沃伦·巴菲特

对于崇尚公司实际竞争优势的价值投资者巴菲特来说，那些不具备内在价值，只是凭借题材、概念进行热炒的股票都应归入投机的行列。

股市中的概念股本是一个归纳性的集合名词，是对某一类具有共同特征股票的统称，然而在具体操作过程中，它逐渐演变成为一个动词。炒作者借助某种事件机遇创造出一个关注热点，不断唱多其未来前景，诱使大众频繁跟风，而一些本来跟此题材毫无关系的股票也想方设法与它攀亲结贵，好借力升天。概念股是对股票所在行业未来业绩增长的提前造势，鱼龙混杂泥沙俱下，很多公司并不具备成长潜力和竞争实力，只是打着流行概念的幌子圈钱融资。众多投资者追捧概念股也只是出于投机心态，希望找到比自己更大的笨蛋后脱手，并不在乎其是否具有实际价值。在巴菲特看来，这些概念炒作者们如同在钢丝绳上跳舞，他们一拥而上，直到钢丝绳最后高空断裂。

华尔街有过许多次对概念的疯狂追逐，如 20 世纪 60 年代初的电子子狂潮。由于受到美苏两国太空军备竞赛的影响，高科技电子股广受

吹捧，任何股票只要与电子稍稍沾点边，就会立即身价倍增。传统行业多年来 5~10 倍的市盈率被新兴电子工业 50~1000 倍的市盈率所超越，1961 年，数据控制公司的市盈率更是普遍达到了 200 多倍。这种狂热的市场氛围也让别的行业蠢蠢欲动，它们纷纷改头换面贴上电子的包装，一时间市场上以“trons”和“onics”（都意为“电子”）为后缀的公司多如牛毛，甚至出现了“powertron ultrasonics”这样胡乱拼接的四不像。披上虎皮后果然气势非凡，美国音乐协会的业务本是上门向顾客推销留声机和唱片，上市时将公司名字改为“太空旋律”，一周后股价就由发行价 2 美元狂升到了 14 美元。而一家鞋带生产厂家将名字改为“电子硅片动能催化公司”后，市盈率由 6 倍扶摇直上至 42 倍。然而，泡沫终有戳破的一天，1962 年之后，这场闹剧的帷幕缓缓拉上，不安定的投机者们又开始酝酿下一个动人的概念。

出于对投机的坚决反对，巴菲特对这些靠暂时性事件哄抬起来的“明星”概念向来不屑一顾，他以内在价值为依据，坚持投资可持续的经营能力良好的公司，追求稳定的复利效益，树立起了价值投资的丰碑典范。

群众是错的

88

群众永远是错的。

——伯纳德·巴鲁克

华尔街投资鬼才伯纳德·巴鲁克（投资鬼才、超级投机大师）对群众的盲动性有着深切体会，他说过一句经典的话“群众永远是错的”，表明了他与众不同的投资理念。事实上，这句话是他投资哲学最为根本的部分，也是他其他观念得以生发的重要基础。

巴鲁克发现，群体中存在一种神奇的魔力，它能让平时独立机敏的人变得懒惰、依附、盲从，逐渐与他人趋同。而这种由趋同化个体集结起来的群体，存在严重的感性压倒理性的弊病，总是听凭情绪的指引，忽视理智的逻辑。在市场中，由于金钱的刺激作用，人性中原有的缺陷就容易呈几何倍数放大，突出展现其脆弱、不完美的一面，而跟随他人追逐金钱、盲目攀比更容易导致欲望膨胀和得失心加重，使顺境时愈发贪婪，逆境时愈加恐惧。群众永远是错的，他们放任自己的情绪冲动，一有风吹草动就追涨杀跌，于是不断助长泡沫的形成和破灭。

群众的这种羊群效应在 20 世纪 20 年代的美国股市中得到了淋漓尽致的表现。在 1929 年股灾爆发前，人群中充满乐观情绪，他们竞相

购买股票，推动着道·琼斯工业股票平均价格指数从 1921 年的 75 点飙升至 1929 年顶峰时的 370 点，年增长率高达 33%。这显然远远高于实际经济增长速度，使股市演变成为一个满载幻想与激情的硕大泡沫。然而随着 1929 年 10 月股市开始崩盘，人们又争相抛售股票，仅 24 日一天纽约交易所就抛出 1 300 万股，10 月 29 日更是抛出 1 650 万股，使经济危机全面蔓延开来。经历了这次经济大动荡之后，巴鲁克对群众的非理性心理有了更加深刻的认识，他在投资实践中进一步巩固了逆流而动、不与俗同的习惯，当大家一拥而上时，他冷静旁观，果断卖出；当大家悲观绝望时，他又深谋远虑，积极买进。正是凭着对群体心理弱点的把握，他一步步战胜市场，从 300 美元本金开始，积累了上千万美元的财富。

心理学家通常喜欢把群众称为“群氓”或“庸众”，正是看到了他们身上存在着的过于情绪化和非理性的缺点。他们盲目屈从，失去自我，当一人在刀尖踏步时，就会有成千上万的人紧跟着在刀尖舞蹈。投资者如果希望自己不被刀尖的锋芒所伤，最好的办法是脱离群体，保持理智头脑和自主决断的能力，才不会被集体的错误所裹挟，稀里糊涂地踏上“刀场”。

笨蛋是创造出来的

89

笨蛋是创造的不是天生的。为了诱骗笨蛋必须有耐心、有钱，并且有漂亮的门面来掩护。

——文森特·查尔斯·特里萨

说这句格言的人并不是一位投资大师，而是一个不折不扣的赌棍和骗子。文森特·查尔斯·特里萨（波士顿黑手党教父），20世纪五六十年代美国波士顿黑手党教父，从事诈骗活动28年，窃取了上亿美元财富。他并不明目张胆地进行诈骗，而是小心翼翼地在各方势力中周旋，寻找漂亮门面来为自己掩护，让那些禁不住诱惑的贪婪者成为猎物 and 牺牲品。

古往今来被骗者身上都有一些共同的原因，如粗心大意，容易轻信，盲目跟风等，而最根本原因还是在于内心的浮躁与贪婪——如投资者大多都幻想一夜暴富，每天都有免费午餐，不用费劲就可以坐享其成，结果聪明反被聪明误，掉入骗子精心打造好的陷阱。骗子们通常衣冠楚楚，伪装出专业人士或成功者的姿态，名片上头衔众多让人眼花缭乱，身家阔绰不惜一掷千金，他们以名誉和资本作为担保，诱使那些不加思考的幻想家们心甘情愿地掏出钱袋。

特里萨最初的装饰门面是一家冷饮店，主营业务是出售冷饮、汉堡等食物兼卖彩票，暗地里却把从各处盗来的物品存在后房，伺机卖

出。油行老板梅特拉诺希望加入黑手党，从此可以不劳而获，于是拼命取悦特里萨，在不到一年时间里就为那些偷来的赃物高额支付了 75 000 多美元。后来特里萨从事破产买卖活动，由一些信誉很好、身家清白的人出面作保，三年中共骗取保险公司和厂主 500 多万美元。在成立美国信贷公司时，他们依靠的是拥有百万资产的大地产商。在各种诈骗活动中也都有背景雄厚、势力庞大的人撑腰，以减少后顾之忧。特里萨深谙漂亮门面的好处，它具有极强的蛊惑性，使笨蛋只看到金玉其外，而不仔细检查败絮其中。

笨蛋是创造出来的而不是天生的，每个人都有理智清醒的时刻，然而当欲望洗脑、冲动上头的时候，就只剩下盲目的轻信和追随。他们相信经济形势一片大好，股票价格涨幅还不够快，持续增长不是神话，而那些骗子——公司经理、专业评论家和各类金融机构等，则早已背过身去握手言欢，同时急不可耐地把钱装进自家口袋。

两类预测者

90

我们两类预测者，一类是那些无知的，另一类是不知道自己无知的。

——约翰·肯尼斯·加尔布雷斯

约翰·肯尼斯·加尔布雷斯（美国著名经济学家）是美国 20 世纪最著名的经济学家之一，30 多岁起就为多届政府做顾问，影响颇为深远。他从来不相信所谓的经济预测，认为这些言论毫无根据，不足采信。

在他眼中，所有的预言师都可归为两种类型，一种是明知无能却强撑门面、故做专业状的骗子，另一种是不知道自己无能、对所从事行当还盲目拥趸的傻子。所谓的专业预测就只是骗子和傻子交相呼应的游戏。在经济活动中，市场环境的复杂性远远超出人们想象，各种突发事件可能瞬间改变经济走向，而人们的预测却往往遵循着某种理性逻辑，考虑的是应该怎样，对可变因素重视不够。事实证明，没有人能长期准确预测市场趋势，短期成功者也只是凤毛麟角。人们若期待着专家给出一个确定的前景指南，只能是竹篮打水，而若根据专家建议调整未来计划，则更可能以身涉险，遭受损失。

在加尔布雷斯的超级畅销著作《1929 年大崩盘》中，就记述了众多学术界大腕在危机爆发前普遍乐观的预测。普林斯顿大学的劳伦斯

教授在 1929 年股市登顶时仍宣称股价未被高估；哈佛经济学会否认发生经济萧条的可能，对经济状况频繁作出自相矛盾的表态；颇负盛名的数理经济学家欧文·费雪教授坚称股价下跌只是暂时调整，市场绝对不会崩溃……专家们一致相信现有经济是运行有序的，基本面是健康良好的，不可能产生大萧条。结果，股市的崩盘不仅使他们的财富化为乌有——如费雪教授晚年债务缠身，依靠亲友救济艰难度日。也严重地损害了他们先知般的预言声誉：劳伦斯先生离开了普林斯顿大学，从此在经济学界噤声；哈佛经济学会被迫解散，成员们不再预测未来；费雪教授则备受打击，声名扫地……预测者们只有在被现实疯狂打击过之后，才会沉痛地接受市场测不准原理，明白谦逊的含义。

市场预言术得以流行，一个重要原因就是投资者的懈怠。他们懒于思考，希望有权威者的金科玉律可以遵循，却不知这只是骗子和傻子的联合把戏。懒人越多，这样的把戏就越有市场，于是造神运动轰轰烈烈，股市一片锣鼓喧天，专家大师们怀着膨胀的自我情绪，朝着“神棍”的方向一路奔去。

隐蔽的增长

91

财富就像蘑菇一样，总是在暗处才长得最好。

——乔治·索罗斯引自华尔街访谈

华尔街有一种流行观点认为财富就像蘑菇，只适合在黑暗中生长。金融巨鳄乔治·索罗斯（超级投机家）曾用这句话来形容自己的早期经历，那时他就如同一棵暗处的茁壮蘑菇一样，积累了大量财富。

许多商界巨头都有一种阴影依恋心理，对抛头露面、成为公众焦点持抵触情绪。他们对媒体普遍过敏，不喜欢把个人世界曝光在公众视野之中。这些商务精英们偏好简单安静的生活，不希望外界的喧嚣浮躁扰乱了正常心绪，影响自己的独立判断。他们也不希望别人知道自己有多少钱，害怕哪天政治风向一变，惹来一身麻烦。他们清楚富有的人常常会受到他人的嫉妒和排斥，因此注意保持低调、淡定，不张扬、外放，认为这样才是增长财富的不二法门。

索罗斯早期投机生涯也是这样，把名声视作财富的无形杀手，避免与媒体接触。他不想成为公众人物，失去自己的私人空间。他对新闻界的宣传、推介、邀请丝毫不感兴趣，而1981年6月《公共机构投资者》杂志对他进行的专题介绍更是让他颇为反感。那一期杂志把他树为封面人物，称他是“世界上最伟大的证券经营者”，对他极尽赞

美之词。结果这一年，索罗斯业绩损失惨重，是他开始投机活动以来唯一亏损的一年。这件事给他心理上造成了极大的影响，他之后更加注意与媒体拉开距离，保持秘密性，排斥新闻接触，这一方针一直延续到 20 世纪 80 年代末期。

索罗斯逐渐意识到在现代社会，要避开无孔不入的传媒影响力实在是一件相当困难的事。早期新闻记者对商业活动不够重视，他们普遍认为商业家呆板、固执、扁平、机械、缺乏争议性，然而现在商界人士已成为媒体的狂热追捧对象。索罗斯看到了传媒势力的步步逼近，也对它产生了进一步的需求。他一直以来都有一个毕生最大的愿望——成为哲学家，而要传播思想必须与媒体建立良好关系。他明白“自我暴露是极具破坏性的”，但这时“急于自我暴露”的倾向占了上风，他站在了媒体的风口浪尖上。果然破坏性接踵而至，他卷入了关于政治和“阴谋”的争论中，财富却如同受到惊吓，在第一次主动曝光的 1987 年就损失了数亿美元，成为华尔街股灾中最大的亏损者。

从理财角度来说，个人财富增长最好保持隐秘性，以免众人的崇拜式嫉妒会产生微妙的破坏性力量。特别是在一个仇富心理尚未完全消除的社会中，露富更是华丽的危险信号。

发财的梦想

92

投资，别妄想天下太平。

——迈克尔·斯宾塞

迈克尔·斯宾塞（诺贝尔经济学奖获得者）是2001年诺贝尔经济学奖获得者。他告诫投资者在进行日常投资活动时，要充分考虑各种风险尤其是系统性风险的影响，完善资产结构性配置，而不能只顾赚钱，放松警惕，把自己置于高风险的境地。

心理学家认为，人的情绪中有种积极乐观的倾向，因此一般人总会对未来持正面向上的态度，低估不良事件的发生几率。投资者在开始投资后，也很容易陷入这种乐观主义情绪，幻想财产平稳持续增长，不日就可以腰缠万贯。然而，事实却总是不遂人愿，投资过程中总会有各种强敌相伴，如通货膨胀、系统性风险和非系统性风险。非系统性风险相对容易控制，它可以通过投资多样化，适当牺牲预期收益率来进行规避，而通货膨胀和系统性风险就比较复杂和难以控制了。其中，通货膨胀是种常态化的投资威胁，是经济发展的副产品，投资者要想克服通胀就需改善投资收益率，而这很多时候又会加大投资风险。如果说超越通胀率相对来说比较容易，那对系统性风险的防范就十分困难了。虽然这种风险的发生频率很低，但一旦发作就会产生全局性震荡，影响极其深远，投资者即使提前做好抗风险准备，也难逃摧枯拉朽之势的冲击，背负向下

沉沦的命运。

系统性风险能够极大地降低投资报酬，迈克尔·斯宾塞算了这样一笔账：假设有一个十年的投资计划，前面九年都享有正常的平均回报，年收益率为8%，但第十年却遭到了系统性风险的冲击，衰退幅度为20%，这就会使整个十年的平均收益率减少至4.81%。政府的监管往往不能及时有效地行动，投资者的化解风险措施也会经常失效，这种系统化的不稳定因素会不断积累爆发，只是规模与几率不同而已。

系统性风险使投资者感到天下并不太平，尤其在全球化时代，国家地区间联系紧密，局部经济动荡也可能短时间波及世界。2008年的金融风暴余悸犹在，一系列后遗症也频繁并发，投资者们经过此次洗礼，更应该认清市场不确定的特性，扫除廉价的盲目乐观情绪。事实上，危机的制造者正是群众自身，高杠杆、低流动性的投资配置也不断削弱系统自身的弹性，于是最常见的盛世景况就是，投资者一边欢呼天下太平，一边积极埋藏炸药，不经意间连环引爆，遍地开花。

比你更聪明的人 | 93

首先，要找比你更聪明、更有智慧的人。找到他之后，请他别炫耀他比你高明，这样你就能够因为许多源自他的想法和建议的成就而得到赞扬。你要找这样的合伙人，在你犯下损失惨重的错误时，他既不会事后诸葛亮，也不会生你的气。他还应该是个慷慨大方的人，会投入自己的钱并努力为你工作而不计报酬。最后，这位伙伴还会在漫漫长路上结伴同游时能不断地给你带来快乐。

——“股神”沃伦·巴菲特

这段话是股神巴菲特在查理·芒格的著作《穷查理年鉴》的序言中提供的选择合伙人的建议。查理·芒格是他最好的生意搭档，也是他的灵魂伙伴，他这段话基本上是按照芒格的模子原样复制下来的。

首先，一个优秀的合伙人必须拥有超一流的精明头脑。他要能运筹帷幄，具备整体意识，还要有极强的分析观察能力和深刻见解，这样才能在决策过程中一针见血，直指核心。巴菲特称赞芒格是自己见过的最聪明的人，他“用思想的力量，拓展了自己的视野，让自己以非同寻常的速度从猩猩进化到人类”。芒格的出现改变了他对“雪茄烟蒂”式投资的偏好，开始关注公司的未来长远价值，思考品牌等无形资产的意义，这对他来说是一次巨大的飞跃与提升。

其次，一个适合的生意伙伴必须与自己理念接近，道同志合，才能在共同的思想基础上实现优势互补。巴菲特和芒格都坚守价值投资的基本准则，选择有持续竞争力的杰出企业，偏爱熟悉的业务简单的公司，不做超出能力范围的事……正是这些相同的投资观念为他们培养起了深厚的默契与友谊，使他们能够充分施展才华，发挥出更大的潜能。

此外，作为优秀的合伙人还应具有一些公认的成功素质，如诚信、谦逊、宽容、专注等。这些既是个人优良品质，也是团体合作必不可少的润滑剂。好脾气的人通常更理性，也更有大局观念与协作意识。芒格就是这样一位善良、慷慨、包容、勤奋、自律的人，他总是使巴菲特感到如沐春风，也让他们的合作无懈可击，成为垂范世人的榜样。

投资者在进行投资实践时，最好能像巴菲特一样幸运，找到芒格这样的最佳拍档，那不仅会加速积累财富，更能获得生命成长的美妙享受。

投资者的身后事

94

沃伦不打算太早离开我们，大家问及沃伦·巴菲特希望大伙在他葬礼上说些什么话时，回答总是：“这是我见过的最苍老的遗体。”

——查理·芒格

股神巴菲特的一生是投资人生，他尽情享受生命与投资结合一体的过程，热爱生命，也珍视投资。

在他看来，生活与投资有很多地方是相通的，如都需要坚持到底的信念与热忱，不半途而废；都要做能力范围之内的事，不熟不做；都要规避风险，在安全边际内实现利益最大化；都需要目标明确，勤奋专注等。和投资一样，生命也有着自身的复利效应：随着经验值的增长，人的知识储备和情绪控制也变成了无量累积的财富。巴菲特在投资领域如鱼得水，对生活世界也是无比珍重。他希望尽可能活得长些，成为最长寿的财富巨人，而在这不断延续的生命长河中也可以扩大投资，积累更多的财富。

尽管珍爱生命，巴菲特对他的身后事也充满好奇。他喜欢想象大家在他葬礼上的表现，为他的长寿表示惊叹的样子。他在70岁生日时就寄出如果他死了投资人该怎么办的一封信件，还准备好了一封死后才能寄出的信：“昨天我死了……”他笑称他的去世对可口可乐公司是利好消息，因为他会在棺材里堆满

可乐，引起它短期销量激增；而自己逝后伯克希尔·哈撒韦公司会立即增加大笔账目，因为查理·芒格（投资大师）会迫不及待地把他私人飞机“不妥号”卖掉，收入归公。巴菲特对身后事的描绘就像老顽童一样简单有趣，这也体现了他的积极恋生意识和对投资活动的热爱。

巴菲特生活简单，基本上与投资合一，具有同步性。普通投资者无法像他一样把全部身心投入投资领域，但可以借鉴他把生活经验与投资能力相融通的态度，不断提高自己的投资水平。此外，生命和投资还有一个重要交集：健康。保持健康是一项很好的投资手段，它能够延缓衰老，增加生命长度，当投资者的遗体变得最苍老时，他也最大程度地保留了财产的完整，享受到了复利的效应，这对理财来说实在是一件值得欣喜的事情。

绅士准则

95

赚到 100 万，花掉 100 万！

——迪伦·琼斯

迪伦·琼斯（最成功男性时尚杂志《GQ》主编）是高档男性时尚杂志《GQ》的英国版主编，该杂志是英国销量最大、口碑最好的男性杂志，有“男性时尚圣经”之称。在畅销全球的《绅士准则》一书里，迪伦·琼斯对现代绅士特征大加描绘，倡导一种新的“成功”的生活方式。

迪伦·琼斯宣扬，现代绅士是一群聪明、有激情、受过高等教育、追求生活品位的魅力精英男士，他们心思细腻，注重细节，讲究礼仪，懂得尊重他人，更加在乎名誉、个性气质和舒适度。在书中，他提出了一系列绅士应当遵循的行为准则，包括如何使用香水、打领结、抽雪茄，如何征战职场，如何运功、保养、用餐，等等。在讲述如何体面进入 30 岁以至 40 岁时，他对比了一些 30 岁之前会做和 40 岁以后应该做的事。

30 岁以前通常已经做过的事包括：赚到 100 万，戒烟，培养对古典音乐的品位，在拘留所度过一夜，在市场上投资赚得一大笔钱，为了慈善跑马拉松，停止和女人 AA 制，不看菜单点菜，在三个大洋里游泳……

与之相对的 40 岁以后应该做的事包括：花掉 100 万，开始吸烟，培养对爵士乐的品位，把朋友从拘留所里保释出来，在赌城短时间把一大笔钱全部赔光，

付钱给你资助的人，开始付服务费，为全桌的人点菜，在三个大洲里滑雪……

通过对比可以看出，随着年龄迈上一步新台阶，现代绅士们越来越追求行为的内敛式华丽，他们非常在乎个人形象，试图依靠更具个性化的方式来凸显品位与气度。然而，从这份清单中可以看出，成熟化的魅力绅士们选择的是一种更为放纵的生活方式，是用金钱堆积起来的成功气质：他们用豪赌证明身份地位，用一掷千金标榜个性洒脱，用额外支出体现不拘小节……也许人到中年，绅士们的前期积累已经为他们创造出了大量财富，足够后半生挥霍之用，这种精品生活方式也可以持续到最后？不管怎样，绅士准则很大程度上是与理财准则相违背的，投资者若想成为绅士就不会在财富上有所创进。这是两种不同的生活方式和行为理念之战，每个临近关口的人都应该能够得出自己的答案。

常胜将军的情绪

96

如果你没有做好承受痛苦的准备，那就离开吧，别指望会成为常胜将军。要想成功，必须冷酷！

——乔治·索罗斯

在众多媒体和投资者眼中，乔治·索罗斯（超级投机家）是冷面无情的“金融杀手”，特别是他成功狙击英镑和发动亚洲金融风暴的两次“壮举”，更加深了人们对他冷酷残忍的印象。面对外界给予的负面评价，索罗斯并不以为意，相反他主动提及“冷酷”二字，把它归为投资成功必不可少的心理素质。

索罗斯认为，投资过程总会一波三折，险象环生，出人意料的情况时有发生，投资者如果没有坚定的意志和强大的心理承受力，就会在市场的惊涛骇浪中把不住方向，被巨浪所吞噬。在险恶环境下，投资者需要冷酷应对危急情势，忍受风浪席卷而来的痛苦，抵御被困中的绝望与焦灼，才能抵达胜利的彼岸。冷酷既是不动声色客观冷静观察形势的一种立场和态度，也是消灭心理惰性坚持长久忍耐的一种自我控制能力。它与冷静、镇定、执著、理性等因素一母同胞，更强调对自己的狠——坚决扫除易于软弱懈怠的人性痼疾，打造钢铁般的强大行动力。

索罗斯在投机活动中总是善于耐心等待，冷酷自律，不骄不躁，处变不惊。为了在关键时刻筹措资金获取暴利，他主要通过金融杠杆手段进行融资，以几十亿美元资产获取成百上千亿美元的投资效应，如在 1992 年狙击英镑中，他使用 5% 的保证金大量购入马克，使量子基金的 10 亿美元产生了 200 亿美元的巨大能量。高杠杆是一种风险系数极高的运作方式，一旦失败就可能倾家荡产穷途末路，它需要超级强悍的心理抗压能力，才能维持心智的稳定平静。此外，索罗斯对货币市场的投机总是一场长期持久的马拉松运动，它需要事先进行长久的观察准备，再等待机会出击基础薄弱的货币，这中间还可能存在反复和波折。如在亚洲金融风暴中，他提前 6 个月就建好了泰铢沽空仓位，1997 年 1 月开始大肆抛售泰铢。由于泰国央行的干预，泰铢汇率在波动一段时间后恢复稳定，6 月索罗斯再次向泰铢发动冲击，到 8 月份时泰铢彻底失守，波及东南亚金融市场全线崩溃。

索罗斯以其凶狠冷酷的作风在国际金融市场上频频出招，屡屡得手。由于投机活动所具有的高风险性，他必须像秃鹰一样冷静锐利，勇猛坚定。普通投资者并不具备他这样的财力，也无须认同他的理念，但可以学习他的魄力和定力，毕竟不管是投资还是投机，目标明确，意志坚强，心平气和，长久忍耐，都应是成功所必备的素质。

骗人的顾问

97

没有人因别人的忠告而获得财富。

——菲利普·卡洛特

菲利普·卡洛特（最优秀长线投资家）是一个精明谨慎的长线投资大师，深受很多价值投资者推崇（如巴菲特）。他曾拟定了一份投资十二戒律，提出了一些基本的投资准则，其中有一条就是：用心寻求事实，永远别找顾问。

卡洛特相信，财富是不会从他人的忠告和建议中产生的，一个人在商业活动中能否获得成功，主要取决于他自己的精力、性格、能力和魄力。每个人都有特定的考察问题的视角和方法，从而产生其相对应的决策和行动，不顾个人实际情况，只知照搬别人的经验信条就一定失败。那些所谓“专家”也只能在一些原则性方向和技术分析上进行指引，并不能提供具体实践活动的步骤和方法。投资者如果希望依靠他们的“专业”预测来代替自己做决定，必然会与财富背道而驰。

卡洛特指出，历史上的金融大鳄如福特、洛克菲勒、摩根等都没有用所谓“专家”意见来支配自己的投资选择，他们始终坚持自主判断，取得了世人景仰的成绩。纽约中央铁路公司总裁乔西·迪普曾悔恨自己一生犯下的最大金融错误是听信他人建议，放弃购买贝尔电话

公司股票。1881年，迪普打算用1万美元买进贝尔电话公司1/6的股票，因为直觉告诉他这是一家高成长性公司，具备增值潜力，然而为了保险起见，他征求了美国西部联合电报公司总裁奥顿的意见，该“专家”告诉他电话将被淘汰，没有任何商业开发的可能性，于是他不得不放弃投资。事实证明他的直觉比“专家”言论可靠得多，仅在19世纪末，美国电话拥有量就以压倒性优势超过了电报，比例高达50：1，贝尔电话公司也获得了飞速发展，后经重组把自大的西部联合电报公司收归麾下。

投资者需要牢记的是，自己的判断会比他人建议管用得多。甲之蜜糖或许成为乙之砒霜，不加思考的盲目借鉴只会带来意想不到的恶果。真正的专家尚且作用有限，更不用说那些打着幌子招摇撞骗的江湖郎中了，他们怀着私人目的说些不着边际的鬼话，只为了从投资者手中捞取咨询费用，至于结果如何则根本不在他们的考虑范围之内。

旁观者的智慧

98

投资法则之一是袖手旁观，除非真有重大事情发生。大部分的投资人总喜欢进进出出，找些事情做，而我更愿意坐下来等待大势的自然发展。

——吉姆·罗杰斯

作为股神巴菲特眼中最为优秀的市场趋势把握者，吉姆·罗杰斯（投资大师、奥地利股市之父）对市场大势的理解往往十分精准，他把自己的投资秘诀归纳为“袖手旁观”几个字，相信唯有不变才能应万变。

罗杰斯认为，在变幻莫测的市场上，不动声色、静观其变才是最好的应对之策，如果跟在市场后面亦步亦趋，一有风吹草动就迅速作出反应，就会一叶障目不见泰山，忽略其中最本质核心的东西。相比起频繁介入者，旁观者更容易平心静气，处变不惊，他们并非浑浑噩噩，像鸵鸟一样埋头逃避，只是不喜欢追涨杀跌，为短期市场表现埋单。他们通常不走捷径，踏踏实实选择最有把握获胜的投资标的，投入之后便顺其自然，不到重大事件发生不予动作。与他们的淡定从容相比，现在的投资者大都喜欢不断出击，害怕不作为就会影响收益，这是浮躁不安心理的表现，会更大程度地加深他们的恐惧和贪婪。

罗杰斯在投资活动中多次运用“袖手旁观”策略，如购买西德股票就是这一理念的一次完美运用。1982年，罗杰斯看多西德经济，认为经过21年的持续发展，西德经济已相当稳定，具备投资价值，尤其是总统大选在即，这将更加刺激西德股市，使其走上长时期的繁盛之路。于是他分批买进西德股票，买入后不看分析报告、参考消息，连成交价也不去关注，完全任由市场自行处置。他对西德股市前景抱有乐观信念，打算持有这些股票至少三年，在这段时间里不管其股价如何变化都按兵不动。就这样，他在1985年与1986年初分批卖出这些股票，获得了3倍利润。

罗杰斯的“袖手旁观”理念在市场上颇具个性，它与很多人崇信的积极介入理念大相径庭。不少投资者从踏入股市的第一天起，就具备了强烈的“主人翁”意识与参与感。他们津津乐道于奇妙的股民身份，喜欢用频繁的判断、决策来证明自己的智慧与价值。他们不断猜测市场走向，咨询各类专家的权威意见，套取所有可能的内幕消息，频繁交易，短线操作，不惜用自己的收益来大胆试错……结果越是积极主动，反应迅速，越是与市场大势渐行渐远。其实，真正成功的投资者看重的不是匆忙踩点，而是每一下都踩在点上，只要步法正确，即使只迈出十步也比乱踏百步的人走得更远。

牛市的投资幻觉

99

如果你是池塘里的一只鸭子，由于暴雨的缘故水面上升，你开始在水的世界之中上浮。但此时你却以为上浮的是你自己，而不是池塘中的水。

——“股神”沃伦·巴菲特

股神巴菲特曾经把市场比作一个池塘，把投资者比作池塘中的鸭子，称一些鸭子在池塘水面上升时因势上浮，却想当然地认为是自己的能力使然，与整体局势无关，这种心理在投资过程中相当普遍。

巴菲特指出，在市场整体形势向好的大牛市中，伴随着投资收益日渐扩大，投资者们往往很容易体现出过分乐观与自信的情绪，相信自己的出众能力才是获取财富的唯一秘密。他们忽略各种客观和外在因素，全力内转寻找原因，却不知不觉间营造出一种超人般的神奇幻觉，认为自己天赋异禀，拥有常人所不能及的灵性与智慧。在这种自负狂躁心态的支配下，他们逐渐放弃理性，依赖直觉胡乱投资，却悲惨地发现好运丧尽，“神旨”失灵，顺势之下也危机四伏，难掩败局。

巴菲特在投资活动中非常警惕“鸭子上浮”心态的存在，对自身和外界形势认真分析，希望做到正确认知。他坦承伯克希尔·哈撒韦帝国积累的巨额资产，很大程度上要归功于战后美国经济长时间的高速发展，自己只是顺应潮流，

尽可能不做错事而已。牛市中获利者甚众，这首先得益于市场基本面良好运转的基础平台，忽视这一因素而盲目强调个人才智，只会陷入浮躁虚华的心理误区。同时，看清经济大势还有一个重要作用，就是能够不迷从于单纯的收益率数据，通过把它与同期通胀率进行对比，才能更真切地发现水面上升的高度和鸭子本领的增长情况。

在逐利求富的金融世界里，资本市场作为一个风云诡谲而又波澜壮阔的场所，总是能充分调动起投资者的无限豪情与期待。他们从进入市场的第一天起就激情满怀，雄心万丈，相信自己能在变幻莫测的环境中寻宝淘金，创造奇迹。因此这种自我标榜的情绪其实不光在牛市中有，只是在市场整体涨势中得到了更为激烈的宣泄与张扬。然而，聪明的投资者总会放眼全局考察原因，而不会囿于一己天地中自满陶醉，他们梦想而非虚幻，自信而不浮躁，才能超越短浅的个体膨胀走向高度的自我提升。

股市玩家的败局

100

不进行研究的投资，就像打扑克从不看牌一样，必然失败！

——彼得·林奇

彼得·林奇是一位天才型的选股型基金经理，细加分析可发现，他的成功很大程度上源于他的勤奋、敬业与专注。他曾说过一句十分有名的话：“不进行研究的投资，就像打扑克从不看牌一样，必然失败！”揭示了他取得辉煌业绩的真谛。

彼得·林奇认为，投资是一项长期艰巨的任务，它需要全神贯注，刻苦钻研，积极调动一切因素奋力投入。投资没有任何捷径可走，只有踏踏实实阅读公司年报、财报等基本资料，全面收集各种公开的市场信息，学习专业的财务、金融和行业相关知识，才能产生有准备的头脑，对上市公司作出正确合理的价值判断。没有钻研精神的人不适合投资，那些懒惰懈怠、对理性分析不屑一顾的股市“玩家”们总想依靠直觉冒险赚得大钱，然而这种概率无异于赌博，只能求助于偶尔的运气青睐以侥幸获胜。

林奇对待投资从不松懈，他总是兢兢业业，发奋钻研，呈现出常人难及的工作狂姿态。在他执掌麦哲伦基金的13年间，他每天工作12个小时以上，每周工作6天，有时周日也不能休息。他每天阅读两米多高的研究报告和荐股

材料，孜孜不倦地做笔记，听取 200 个经纪人的意见，每年阅读 700 多份公司年报。他重视现场考察和实地调研，每月走访四五十家公司，一年累积走访五六百家，年度行程高达 16 万公里。他与 500 多家上市公司保持着密切沟通，只要不进行阅读和访问，他就会几小时乃至几十小时地打电话，全方位了解公司的业绩水平和经营情况。此外，他还关注投资领域的最新进展，与同行建立良好关系，通过投资联盟获取各类有价值信息。在退休之前，他把所有的精力与激情都倾注在了投资上，不遗余力地分析、观察、总结，正是这样的不懈努力与追求，创造出了麦哲伦基金年均 29.2% 的高额复利收益率。

林奇坚定执著的研究态度在业界有口皆碑。正是由于长时间量的积累，才爆发出了灿烂的质的飞跃。林奇相信：“投资是 99% 的汗水加 1% 的灵感。”只有平时全力以赴，做足功课，才会在关键时刻神思泉涌，灵感迸发；相反，如果摒弃日常研究，只是在市场上盲目冲撞，就会变股市为赌场，自设风险。对投资来说，全面了解是基础，忽视基础只会造就虚幻的空中楼阁，迟早崩溃。

警惕“下一个”公司

101

小心那些被吹捧成某某公司第二的公司。

——彼得·林奇

天才投资大师彼得·林奇（投资奇才、全球最佳基金经理）在很多场合都阐述过自己避而不买的几种类型股票，所谓的“某某公司第二”就是其中具有隐蔽性的一种。

彼得·林奇认为，一家公司被称为“某某公司第二”，并不能代表这家公司本身具有升值潜力，反而是它即将破灭的讯号。那些被吹捧成“下一个某某”的公司几乎从来不会产生与其模仿对象相似的卓越业绩（更遑论超越了），通常只是昙花一现，在摇旗呐喊一番后渐渐销声匿迹。众多事实和投资经验证明，“下一个”如同可怕的死亡魔咒，不仅使“某某第二”运势急转直下，而且常常连累那些王牌正宗也成为昨日黄花。因此，投资者一定要擦亮双眼，远远避开那些贴着“下一个”标签的蛊惑者，不然也会被神奇魔咒的连环效应所击中，无处藏身。

被“下一个”魔咒惩罚过的公司数量众多，如儿童世界和仓库俱乐部，前者被称为“下一个美国玩具反斗城”，后者则是“下一个价值得好俱乐部”，它们的发展前景都颇令人堪忧。伟大的 IBM 公司也不

幸坠入了这一陷阱，当众多的计算机公司纷纷冠以“IBM 第二”的称谓时，它的业绩就开始缩水——当然那些效仿者缩水更多，因此现在大多数电脑公司都不敢重蹈覆辙，跟 IBM 攀亲带故。美国环城公司在消费性电子产品零售市场声名鹊起后，出现了 5 家被高举为“下一个环城公司”的公司，它们的股票市值在数年间下跌了 59%~96%，幸运的是这次环城公司不知用什么办法摆脱了 IBM 那样的厄运，反而价格上涨了 4 倍。林奇告诫投资者，模仿者的生命力通常都不会很强，面对这样的“山寨”公司，最好的办法是拒绝、远离，千万不要被其夸张的噱头和造势所迷惑，稀里糊涂地上当受骗。

“下一个”公司通常是些画虎不成反类犬的庸常之辈，想借势而起却翻了跟头。它们大多名不副实，不具备充分的成长性和实际价值。事实上，真正有竞争实力的公司不会依靠“某某第二”的名头夺人眼球，而是试图通过凸显自身独特价值来一炮打响。投资者应小心避开那些投机的“下一个”公司，寻找独一无二的“这一个”。

新书 快递

《漫画财务管理

——漫画商场实战故事，轻松入门财务管理！》

(日)林总 著 武井宏文 绘 姜小凡 译 2011年1月出版

财会专业必备，财经人士必读！

全球首部财务管理漫画书！

看漫画、听故事……把财务信息变成公司
利润：

信息化的今天，如何从海量信息中，搜集、筛
选和识别有效财务资讯？

微利时代，如何对财务资讯进行有效分析？

追求高效率的时代，怎样利用财务资讯做出经
营决策？

结果导向的机制下，如何把财务资讯变成公司利润？

.....

最前沿、最核心的财务管理理念和方法尽在本书中！

爆笑看漫画，趣味读故事，轻松学财务！

好玩又实用，带你轻松掌握财务管理的前沿知识！



华尔街10万投资人的座右铭

投资有风险，但投资不需要冒险！请谨记： 遵循常识必有收益！

- 借债就像偷情，关键不是在和谁偷情，更重要的是看看和你偷情的是谁的人
——股神，沃伦·巴菲特
- 要投资，就要屏蔽兴奋，至少不要在错误的时间兴奋
——股神，沃伦·巴菲特
- 有了足够的内幕消息，再加上100万美元，就够你在一年内破产了
——股神，沃伦·巴菲特
- 在交易的世界里，人类的情绪既是机会所在，也是最大的挑战。掌握了它，你就能成功；忽视了它，你就危险了
——“海龟计划”最成功的投资人，柯蒂斯·费斯
- 我觉得要预测会发生什么比较简单，但预测何时发生会比较困难
——股神，沃伦·巴菲特
- 别和市场斗，就像和卡车较劲，不管你赢多少回，但一次也输不起
——期货大师，迈克尔·马加斯
- 投资中最贵的五个字是 “这次不一样”
——全球投资之父，约翰·坦普顿
- 投资需要在买入时浪漫，卖出时现实，在两者之间时睡觉
——投资大师，欧洲证券界教父，安德烈·科斯托兰尼
- 如果不能抑制诱惑，最好别对财富抱有太大的渴望
——理财大师，《穷爸爸富爸爸》作者，罗伯特·T·清崎

.....

上架建议：投资·理财

ISBN 978-7-80251-762-2



9 787802 517622 >

定价：28.00元